

**UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS**

**FACULTAD DE EDUCACIÓN**

**UNIDAD DE POST GRADO**

**Relación entre la autoconciencia, motivación y el nivel  
de rendimiento académico de los alumnos del IX  
Semestre de la especialidad de educación primaria del  
Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané  
2007-2008**

**TESIS**

para optar el grado académico de Magíster en Educación

**AUTORA**

**Maruja Quispe Quispe**

**Lima-Perú**

**2008**

## ***DEDICATORIA***

### ***A mis padres***

*José Quispe Quiróz*

*Carmen F. Quispe Iquise*

*Por su amor y apoyo moral*

*para concluir este trabajo.*

### ***A mis hijos***

*Yeison Jesús y Andrea del Pilar*

*Con mucho cariño por ser la esperanza*

*y fortaleza de mi vida.*

### ***Agradecimiento a mi casa de estudios***

*Universidad Nacional Mayor de San Marcos*

*y a los docentes por permitirme desarrollar*

*profesionalmente y lograr mis objetivos.*

## SUMARIO

	<b>Pág.</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>6</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>7</b>
 <b>CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO</b>	
1.1 Fundamentación y formulación del problema	8
1.1.1 Fundamentación de la realidad problemática	8
1.1.2 Formulación del problema	9
1.2 Alcances y Limitaciones	10
1.3 Objetivos.	12
1.4 Hipótesis	12
1.5 Identificación y Clasificación de Variables	13
1.5.1 Clasificación de las variables	14
 <b>CAPITULO II: MARCO TEORICO</b>	
2.1 Antecedentes Bibliográficos	16
2.2 Bases Teóricas	17
2.2.1 Conocimientos básicos de la inteligencia emocional	17
2.2.1.1 La emoción	18
2.2.1.2 Bases Neurofisiológicas de la Inteligencia Emocional	19
2.2.1.3 Inteligencia Cognitiva e Inteligencia Emocional	22
2.2.1.4 Características de la Inteligencia Emocional	24
2.2.2 Autoconciencia y motivación	26

2.2.3 Rendimiento Académico	45
2.3 Definición de conceptos	46
<b>CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION</b>	
3.1 Operacionalización de variables	48
3.2 Tipo de investigación	51
3.3 Diseño de Investigación	51
3.4 Nivel de investigación	52
3.5 Población y muestra	52
3.6 Estrategias de Prueba de Hipótesis	52
3.7 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	53
3.8 Procesamiento e interpretación	55
<b>CAPITULO IV: TRABAJO DE CAMPO Y PROCESO DE CONTRASTE DE LA HIPÓTESIS</b>	
4.1 Análisis descriptivo de la encuesta	56
4.2 Proceso de contrastación de hipótesis	81
<b>CONCLUSIONES</b>	88
<b>RECOMENDACIONES</b>	89
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	91
. Bibliografía referida al tema	
. Bibliografía referida a la metodología de investigación	
<b>ANEXOS</b>	92

- . Cuadro de consistencia
- . Instrumento de recolección de datos
- . Cuadros y gráficos
- . Tablas de interpretación de datos

## **RESUMEN**

La tesis “RELACION ENTRE LA AUTOCONCIENCIA, MOTIVACIÓN Y EL NIVEL DE RENDIMIENTO ACADÉMICO DE LOS ALUMNOS DEL IX SEMESTRE DE LA ESPECIALIDAD DE EDUCACIÓN PRIMARIA DEL INSTITUTO SUPERIOR PEDAGÓGICO PÚBLICO DE HUANCANÉ 2007-2008 “ está diseñado para determinar la correlación existente entre la Autoconciencia, la Motivación y el Nivel de Rendimiento Académico, de los alumnos de IX Semestre del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané de la especialidad de Educación Primaria en el período 2007-2008.

El trabajo de investigación se fundamenta en la Teoría de la Inteligencia Emocional, escrito por el psicólogo y periodista científico americano Dr. Daniel Goleman. En la Construcción de los instrumentos de investigación para ésta investigación, se adaptó a la realidad nacional, los Test de Inteligencia Emocional desarrollado por Siegfried Brockert y Gabriele Braun, para dos de sus componentes que son: Autoconciencia y Motivación, que han permitido determinar sus correlaciones para luego relacionarlo con el nivel de rendimiento académico de los alumnos y, de ésta manera identificar la correspondencia existente entre éstos factores autoconciencia, motivación y los niveles de rendimiento académico.

**Palabras Claves:** Autoconciencia, Motivación, Rendimiento Académico

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación trata de establecer la “Relación entre la Autoconciencia, Motivación y el nivel del rendimiento académico de los alumnos del IX Semestre de la especialidad de educación primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané”. Esto significa que dichas variables, autoconciencia y motivación, deben relacionarse previamente de tal manera que permita alto rendimiento académico del estudiante, que enriquezca y promueva el desarrollo, tanto en lo personal como en lo social, para contar con profesionales que sepan “consumir” y “producir” ciencia y tecnología, con cualidades morales, éticos, reflexivos, innovadores y creativos que permitan responder a los retos que plantea la sociedad del siglo XXI.

En este contexto se consideró oportuno realizar una investigación, sobre la relación de la autoconciencia, motivación y rendimiento académico, que nos permita conocer las capacidades y las limitaciones internas de los estudiantes, para luego mejorar sus habilidades y competencias. Los estudiantes conscientes de sus puntos fuertes y de sus debilidades., logran reflexionar y son capaces de aprender de la experiencia de sus conocimientos previos. Son sensibles al aprendizaje sincero de la experiencia, a los nuevos puntos de vista de la calidad y la formación continua y al desarrollo de sí mismo.

La presente investigación está dividida en cuatro partes. En la primera se presenta el planteamiento del estudio; en la segunda, el marco teórico, que sirve como fundamento científico a la investigación. En el capítulo tercero se presenta la metodología del estudio y, el capítulo cuarto está referido a los resultados de la investigación. Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones, anexos y otras páginas complementarias.

## **CAPITULO I:**

### **PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO**

#### **1.1. Fundamentación y formulación del problema**

##### **1.1.1 Fundamentación de la Realidad Problemática**

Las organizaciones dependen de manera directa de las personas, para operar, producir bienes y servicios y alcanzar los objetivos generales y estratégicos. Si la organización quiere alcanzar sus objetivos, debe saber canalizar los esfuerzos del ser humano para que éstos también alcancen sus objetivos individuales y, de ese modo, se beneficien ambas partes. Muchos de éstos resultados obedecen a factores tales como la motivación, la proactividad, el liderazgo, la cooperación, el compromiso, la autoconciencia, el optimismo, la adaptabilidad, el autocontrol, la ética y la capacidad del trabajo en equipo.

La inteligencia Emocional (IE), concierne justamente a éstas y otras aptitudes íntimamente relacionadas, pues hoy, no basta con poseer un alto coeficiente intelectual (CI), sino que los cambios del presente siglo XXI son testigos del predominio del Coeficiente Emocional (CE), que incluye la autoconciencia y autodominio, el celo y la persistencia, la capacidad de motivarse uno mismo y de lograr resultados en conjunto con otros.

Es bajo esta óptica que la presente investigación, focaliza al alumno de primaria como el potencial humano con el que se cuenta para cumplir a cabalidad la función de los cambios económico- sociales en el país. Es en este contexto, que se hace imprescindible, introducirnos en el mundo emocional del alumno para conocer cada una de las habilidades que ha desarrollado y que le permiten afrontar con éxito la aprobación de sus cursos así como mejorar sus relaciones familiares.

El presente proyecto de investigación, está diseñado para determinar la correlación existente entre la Autoconciencia, la Motivación y el Nivel de Rendimiento Académico, de los alumnos



de IX Semestre del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané de la especialidad de Educación Primaria en el período 2007-2008.

El trabajo de investigación se fundamenta en la Teoría de la Inteligencia Emocional, escrito por el psicólogo y periodista científico americano Dr. Daniel Goleman. Los instrumentos de investigación para ésta investigación ha sido la adaptación de los el Test de Inteligencia Emocional desarrollado por Siegfried Brockert y Gabriele Braun<sup>1</sup>, para dos de sus componentes que son: Autoconciencia y Motivación, que han permitido comprobar el coeficiente de inteligencia emocional de cada uno de los alumnos seleccionados en la población de estudio, para luego relacionarlo con el nivel de rendimiento académico de los alumnos y, de ésta manera identificar la correspondencia existente entre éstos dos factores que comprende la inteligencia emocional como son: autoconciencia, motivación y los niveles de rendimiento académico.

## **1.2 Formulación del problema**

En la actualidad se observa que muchos de los alumnos de los institutos superiores pedagógicos tienen un nivel bajo de rendimiento académico, y consideramos que entre los diversos factores que influyen en éste rendimiento académico son los relacionados a la autoconciencia y la motivación.

Se observa que los alumnos de ésta institución, en su mayoría, tienen muchas dificultades en su aprendizaje, lo que se refleja adicionalmente en el bajo nivel de rendimiento en las diversas áreas curriculares, y pensamos que los docentes descuidamos el desarrollo adecuado de su inteligencia emocional.

Consideramos que es necesario analizar el nivel de rendimiento académico y su correspondencia con la inteligencia emocional, dado que es muy importante determinar éstas relaciones para poder desarrollar por intermedio de diversas áreas curriculares las diversas habilidades de la inteligencia. Consideramos que a mayor inteligencia emocional, mayor es el rendimiento académico.

---

<sup>1</sup> BROCKERT Siegfried, BRAUN Gabriele, (1997). Los Test de la Inteligencia Emocional, Barcelona, Ediciones Robinbook, Traducido por Elisenda Solergibert.

La educación básica actual, necesita alumnos que tengan un coeficiente de inteligencia emocional alto para poder responder a las necesidades de las personas en edad escolar, por que el éxito en la escuela y en la vida no lo determina el coeficiente de inteligencia (CI) sino el coeficiente emocional (CE)<sup>2</sup>.

Por todo ello planteamos mediante la siguiente interrogante el problema de investigación.

### **Problema Principal**

¿Cuál es la relación entre la autoconciencia, motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008?

### **Problemas específicos.**

1. ¿Qué relación existe entre la autoconciencia y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008?

2. ¿Qué relación existe entre la motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008?

### **1.2. Alcances y Limitaciones**

El problema de investigación presenta los siguientes alcances:

a) **Alcance Temporal:** consideramos el trabajo de investigación entre los alumnos que cursan el IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008.

---

<sup>2</sup> BROCKERT Siegfried, BRAUN Gabriele, (1997). Ibid (1)

b) **Alcance Espacial:** el medio geográfico en que se desarrolla es la ciudad de Huancané, capital de la Provincia del mismo nombre, en el Departamento de Puno.

El problema de investigación presenta las siguientes limitaciones:

a) Carencia de material bibliográfico de nivel científico en la Biblioteca de Huancané acerca de aspectos no cognitivos (Capacidad Emocional).

b) Carencia de Conocimientos sobre Matemática y Estadística aplicada a la Capacidad Emocional.

c) Escasa disponibilidad de tiempo, de obligaciones académicas y responsabilidad de estudio frente al Proceso de culminación de la tesis.

d) Carencia de medios logísticos y económicos, así como de un ambiente adecuado para la realización de la presente investigación

### **1.3. Objetivos**

#### **1.3.1 Objetivo General**

Explicar la relación que existe entre la Autoconciencia, Motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008.

#### **1.3.2 Objetivos específicos**

1. Determinar el nivel de relación que existe entre la autoconciencia y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008.

2.- Determinar el nivel de relación que existe entre la motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008.

### **1.4 Hipótesis**

#### **1.4.1 Hipótesis general.**

Existe una relación directa entre la Autoconciencia, Motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008

#### **1.4.2 Hipótesis específicas.**

1. Existe una relación directa entre la Autoconciencia y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008

2. Existe una relación directa entre la Motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008.

## **1.5 Identificación y Clasificación de Variables**

### **5.1 Identificación de Variables:**

#### **a) Variables Independientes:**

##### **Autoconciencia**

La variable ***Autoconciencia***, se clasifica de la siguiente manera: por su naturaleza es atributiva, por la posesión de la característica es continua, por el método de medición de las variables es cuantitativa, por el número de valores que adquieren es politómica<sup>3</sup>.

##### **Motivación**

La variable ***Motivación***, se clasifica de la siguiente manera: por su naturaleza es atributiva, por la posesión de la característica es continua, por el método de medición de las variables es cuantitativa, por el número de valores que adquieren es politómica<sup>4</sup>.

#### **b) Variable Dependiente**

##### **Rendimiento Académico**

La variable ***rendimiento académico***, se tipifica por su naturaleza como una variable atributiva, por la posesión de la característica es una variable continua, por el método de medición de las

---

<sup>3</sup> MEJÍA M. Elías, (2005) metodología de la Investigación Científica, Lima, Centro de Producción Editorial e Imprenta de la UNMSM, pp. 83-89

<sup>4</sup> MEJÍA M. Elías, (2005) Ibid (3)

variables es una variable cuantitativa, por el número de valores que adquieren es una variable politómica.<sup>5</sup>

### 1.5.1 Clasificación de las Variables

#### **Variables Independientes**

##### **Autoconciencia.**

##### **Dimensiones**

Componente emocional

##### **Indicadores:**

Autoconcepto

Asertividad

Autonomía

Independencia

##### **Motivación.**

##### **Dimensión:**

- Intrínseco
- Extrínseco

##### **Indicadores:**

---

<sup>5</sup> MEJÍA M. Elías, (2005) metodología de la Investigación Científica, Lima, Centro de Producción Editorial e Imprenta de la UNMSM, pp. 83-89

Cómo afronta un revés del destino  
 Es suficientemente optimista  
 Es usted un indeciso  
 Puede andar “con los zapatos” de los demás  
 Sabe realmente a los demás  
 Tiene un concepto moderno de la feminidad

**Variable**

**Dependiente**

**Rendimiento Académico**

Muy bueno 18-20

Bueno 14-17

Regular 11-13

Bajo 06-10

Muy bajo 05 a menos.

## **CAPITULO II:**

### **MARCO TEORICO**

#### **2.1 Antecedentes Bibliográficos**

En nuestro medio no se ha encontrado investigación alguna, que se hayan desarrollado, en las universidades de Puno y Juliaca.

En Lima hemos encontrado los siguientes trabajos de investigación:

Segura, Carmen (2,001) en su Tesis “Estrategias de afrontamiento al estrés e inteligencia cognitiva y no cognitiva en estudiantes universitarios” estudia e identificar los factores que facilitan el adecuado afrontamiento al estrés, siendo, el principal objetivo explicar los estilos de afrontamiento de los problemas en función a la Inteligencia Cognitiva y Emocional y a sus componentes.

Los resultados para la muestra en estudio evidenciaron que la Inteligencia Emocional y la Cognitiva predicen el uso de los Estilos de Afrontamiento: El de Resolver Problemas, la Referencia hacia otros y el afrontamiento no productivo. El Estilo de Resolver problemas puede explicarse con base al factor cognitivo Comprensión Verbal y los Componentes Emocionales Interpersonal y Estado de Animo en General.

Echevarria Cabrejos, César Enrique ( 2002), en su Tesis Características de la Inteligencia Emocional en los Comisarios de Lima Metropolitana utilizando la Encuesta I-CE de Bar On revela que solo el 41.3% de los Comisarios tiene una Capacidad Emocional adecuada; que el 8.1% tiene Capacidad Emocional debajo del promedio y que el 50.6% tiene una Capacidad Emocional Alta.

Los resultados también revelan y demuestran la hipótesis del Bar On; que los puntajes de Capacidad Emocional siguen un proceso de aumento a través de la vida hasta disminuir pasados los 50 años. En la investigación realizada, esto lo podemos apreciar si consideramos



como punto de partida la edad de 35 años, en que va aumentando la capacidad Emocional hasta que, disminuye ligeramente pasados los 54 años.

El Componente Emocional Manejo del Estrés es el de mayor capacidad, dentro de un desarrollo emocional adecuado (CEME = 114.8). El componente Emocional Interpersonal es el de menor capacidad, dentro de un desarrollo emocional adecuado. (CEIE = 98.8). Los subcomponentes Control de Impulso y la Empatía son los de mayor y menor logro respectivamente (CI = 113) (EM = 90.1). Existe relación significativa entre los componentes Comprensión de sí mismo (CM) y Felicidad (FE) en los Mayores PNP con Desarrollo Emocional Superior al promedio.

El subcomponente Prueba de la Realidad (PR) se relaciona con Optimismo (OP) en los OOPNP con Inteligencia Emocional Superior al promedio. Existe relación entre Prueba de la Realidad (PR) y Tolerancia al Estrés (TE) en los Comandantes PNP con desarrollo emocional superior al promedio.

Estos resultados son generalizables para la población de Comisarios estudiada.

## **2.2. Bases Teóricas.**

### **2.2.1 Conocimientos Básicos de la Inteligencia Emocional**

Siguiendo a Echevarría Cabrejos, César ( 2002)<sup>6</sup>, desarrolla en su Tesis que el estudio del comportamiento emocional del ser humano, se han planteado la existencia de “dos cerebros”: el cerebro racional y el cerebro emocional, los cuales operan en armonía entrelazando sus diferentes formas de conocimiento y sentimientos, y que permiten tomar decisiones o a actuar ante determinadas circunstancias.

Para el bien o mal del ser humano, la inteligencia puede verse dominada a veces por el dominio de las emociones.

---

<sup>6</sup> ECHEVARRIA CABREJOS, C. ( 2002) , Tesis Características de la IE en los comisarios de lima metropolitana

### 2.2.1.1 La Emoción

La Emoción se describe y se explica de diversas maneras, pero todos acuerdan que se trata de un estado complejo del organismo, que incluye cambios fisiológicos y mentales, un estado de excitación o de perturbación señalado por fuertes sentimientos y, por lo común por un impulso hacia una forma definida de conducta...

La raíz de la palabra emoción es “ MOTERE “, del verbo latino “mover”, además del prefijo “ E “ que implica “alejarse”, lo que indica que en toda emoción hay implícita una tendencia a actuar. Es un sentimiento y sus pensamientos característicos, son estados psicológicos y biológicos, son una variedad de tendencias a actuar. En esencia, todas las emociones son impulsos para actuar, planes instantáneos para enfrentarnos a la vida que la evolución nos ha inculcado. Las emociones pueden clasificarse en términos de familias y dimensiones, siendo las principales: la ira, la tristeza, el placer, el amor, la vergüenza, la sorpresa y el disgusto; entre otras. (Goleman, D. 2000)<sup>7</sup>.

Cada emoción prepara al organismo para una clase distinta de respuesta así como una disposición definida a actuar (la ira genera energía para producir una acción vigorosa, el amor desencadena un estado general de calma, satisfacción, facilitando la cooperación, la felicidad predispone al organismo para realizar cualquier tarea que se presente, etc.). Debido a que estas situaciones se repiten una y otra vez a lo largo de la historia de la evolución, el valor de la supervivencia de nuestro repertorio emocional fue confirmado por el hecho de que quedaron grabados en nuestros nervios como tendencias innatas y automáticas del corazón humano.

Los biólogos evolucionistas plantean que las reacciones automáticas del ser humano - como el temor que nos mueve a proteger a nuestra familia fuera del peligro- han quedado grabadas en nuestro sistema nervioso desde épocas primitivas, debido a que durante un

---

<sup>7</sup> GOLEMAN, D. ( 2000) , La Inteligencia Emocional, Ediciones Buenos Aires Argentina

período prolongado y crucial de la prehistoria humana estas respuestas ayudaban a supervivir ante una amenaza de muerte. Así, proteger con nuestra vida a nuestros hijos, herir o matar a otra persona en defensa propia, lanzarnos de un segundo piso ante un incendio, son respuestas emocionales que en situaciones de calma probablemente no produciríamos.

#### 2.2.1.2 Bases Neurofisiológicas de la Inteligencia Emocional

Daniel Goleman. En su Obra “La Inteligencia Emocional” para explicar brevemente como evolucionó el cerebro, lo cual nos permite entender mejor el predominio de las emociones sobre la mente pensante. Goleman explica que en el curso de millones de años de evolución, el cerebro humano ha crecido desde el tronco cerebral hasta lo que se denomina la neocorteza, siendo esta última zona la que nos diferencia de los animales, no sólo en tamaño (el cerebro humano es tres veces mayor que el de los primates) sino en el desarrollo de sus funciones. A partir del tronco cerebral (que lo poseen también los animales) surgieron los centros emocionales que a través de la evolución dieron origen a la neocorteza; es decir, el “cerebro emocional” existió mucho tiempo antes que el “cerebro racional”.

La raíz más primitiva de la vida emocional es el sentido del olfato que se origina en el lóbulo olfativo (“cerebro nasal”). En las épocas primitivas el olor se convirtió en el sentido supremo para la supervivencia. A partir de este lóbulo empezaron a evolucionar los antiguos centros de la emoción siendo el Sistema Límbico una de las primeras capas claves del cerebro emocional, añadiendo emociones adecuadas al repertorio del cerebro. A medida que este sistema evolucionaba, refinó dos herramientas poderosas: el aprendizaje y la memoria. Cuando estamos dominados por el anhelo o la furia, trastornados por el amor o petrificados por el miedo, es el sistema límbico el que nos domina.

La neocorteza del humano, es el asiento del pensamiento, contiene los centros que comparan y comprenden lo que perciben los sentidos, añade a un sentimiento lo que

pensamos sobre él y nos permite tener sentimientos con respecto a las ideas, el arte, los símbolos y la imaginación. Además, nos permite trazar estrategias, planificar a largo plazo y desarrollar otras estrategias mentales.

A medida que avanzamos en la escala filogenética desde el reptil al macaco y de allí al ser humano, la masa misma de la neocorteza aumenta; produciéndose un aumento en las interconexiones del circuito cerebral. Cuanto más grande es el número de estas conexiones, más amplia es la gama de respuestas posibles, desplegando una más amplia variedad de reacciones a nuestras emociones y más matices. Asimismo, las relaciones sociales imprimen en el hombre mayor número de posibilidades para mejorar estas respuestas y cuanto más complejo es el sistema social, más esencial resulta la flexibilidad de respuestas ante los estímulos que se presentan.

Ubicada sobre el tronco cerebral cerca de la base del anillo límbico, la amígdala es una estructura límbica muy importante para el desarrollo de las emociones. La amígdala y el hipocampo, eran dos partes clave del primitivo “cerebro nasal”, que actualmente se ocupan de la mayor parte del aprendizaje y el recuerdo del cerebro; se podría decir que la amígdala es la “especialista en asuntos emocionales”, y actúa como el depósito de la memoria emocional. Así lo demuestran algunos casos de segregación de esta estructura que han generado una notoria incapacidad para apreciar el significado emocional de los acontecimientos.

Además del afecto, a la amígdala se le atribuyen las pasiones; las lágrimas, una señal emocional singular de los seres humanos, son desencadenadas por ella y por la circunvolución cingulada; un abrazo, una caricia o cualquier otro tipo de consuelo alivia estas mismas regiones cerebrales, interrumpiendo los sollozos. La extensa red de conexiones nerviosas de la amígdala, le permite, durante una emergencia emocional, atraer y dirigir gran parte del resto del cerebro, incluida la mente racional. Esto se puede ilustrar a través del siguiente ejemplo: cuando “suena una alarma de temor”, la amígdala envía mensajes urgentes a cada parte importante del cerebro lo que provoca la secreción de las

hormonas que facilitan la reacción de ataque o fuga, moviliza los centros del movimiento y activa el sistema cardiovascular, los músculos y los intestinos.

Otros circuitos desde la amígdala indican la secreción de masas de la hormona norepinefrina para elevar la reactividad de zonas clave del cerebro, incluyendo los que hacen que los sentidos estén más despiertos y ponen al cerebro en estado de alerta. Las señales adicionales que llegan desde la amígdala indican al tronco cerebral que dé una expresión de temor, paralice los movimientos inconexos que los músculos tenían en preparación, que acelere el ritmo cardíaco y eleve la presión sanguínea y disminuya la respiración. Simultáneamente los sistemas de la memoria cortical se ponen en marcha para recuperar cualquier conocimiento importante para la emergencia del momento, colocándolos en un lugar prioritario con respecto a otra serie de pensamientos.

Otra investigación ha demostrado que en las primeras milésimas de segundo durante las cuales percibimos algo, no sólo comprendemos inconscientemente de que se trata, sino que decidimos si nos gusta o no. El “inconsciente cognitivo” presenta a nuestra conciencia no sólo la identidad de lo que vemos, sino una opinión sobre ello. Estas opiniones inconscientes son recuerdos emocionales cuyo depósito es la amígdala. Nuestras emociones tienen mente propia, una mente que puede sostener puntos de vista con bastante independencia de nuestra mente racional.

El hipocampo, considerado durante muchos años la estructura clave del sistema límbico, actúa principalmente para registrar y dar sentido a las pautas de percepción sobre las reacciones emocionales. Proporciona una memoria perfecta del contexto, vital para el significado emocional, por ejemplo reconoce el significado de cuando un oso está en el zoológico y cuando está en el patio de la casa.

El hipocampo recuerda los datos simples y la amígdala retiene el clima emocional que acompaña esos datos, por Ej. Si caminando por una calle desolada, alguien se nos acerca por la parte posterior y nos amenaza con un arma para robarnos, el hipocampo retendrá los datos específicos del incidente como las características de la calle por donde anduvimos, la

aparición del delincuente, la hora, etc.; y la amígdala será la que a partir de entonces enviará una oleada de ansiedad cada vez que caminemos por una zona en circunstancias similares.

El cerebro utiliza un sencillo método e ingenioso para hacer que los recuerdos emocionales queden registrados con especial fuerza: los mismos sistemas de alerta neuroquímica que preparan al organismo para que reacciones ante las emergencias que ponen en peligro la vida, también graban el momento en la memoria con intensidad.

Las experiencias más intensas dejan en la amígdala una huella imborrable, estas evidencias nos demuestran que el cerebro tiene dos sistemas de memoria, uno para los datos corrientes y uno para aquellos que poseen carga emocional.

#### 2.2.1.3 Inteligencia Cognitiva e Inteligencia Emocional

Las capacidades del individuo, hasta hace poco, eran "medidas" por el coeficiente intelectual (CI); sin embargo, se detectó que muchos niños que fueron ubicados por debajo del estándar aceptable de coeficiente intelectual, obtenían logros y resultados exitosos en su desempeño escolar, mientras los adultos destacaban en el ámbito laboral por alcanzar altos rangos organizacionales. Cada vez son más los especialistas del comportamiento humano que afirman que los antiguos conceptos de CI giraban en torno a una estrecha franja de habilidades lingüísticas y matemáticas y que los resultados de las pruebas de CI sólo predicen el éxito en el aula, pero cada vez menos en los caminos de la vida que se apartan de lo académico.

Según Goleman, “ la inteligencia cognitiva ó académica tiene poco que ver con la vida emocional, las personas más brillantes pueden hundirse en los peligros de las pasiones desenfrenadas y de los impulsos incontrolables; personas con un Cociente Intelectual alto pueden ser pilotos increíblemente malos de su vida privada”. No se puede negar que existe una relación entre el CI y logros, sobre todo, profesionales; sin embargo las múltiples excepciones a esta afirmación, permiten plantear –dice Goleman- que en el mejor de los

casos el CI contribuye aproximadamente en un 20% a los factores que determinan el éxito en la vida, con lo que el 80% queda para otras fuerzas (suerte, oportunidades, clase social, etc.).

La inteligencia emocional es una hermosa cualidad humana en base a la intuición y la simbología. Es una capacidad de comprender inmediatamente la dirección de los hechos, la comprensión global de un problema que dilucidar, de un valor que esperar o de una realidad que dar a luz, realidades específicamente humanas y que escapan a la intervención de la computadora. En todo caso, se define a “la inteligencia emocional como las habilidades para ser capaz de motivarse y persistir frente a las decepciones, controlar el impulso y demorar la gratificación, regular el humor y evitar que los trastornos disminuyan la capacidad de pensar, mostrar empatía y abrigar esperanzas”; puede resultar tan poderoso que, incluso muchas veces, llega a superar el Cociente Intelectual.

Reuven Bar On dice: “La Inteligencia Emocional es el conjunto de habilidades personales, emocionales y sociales y de destrezas que influyen en nuestra habilidad para adaptarse y enfrentar a las demandas y presiones del medio. Como tal, nuestra inteligencia no cognitiva es un factor importante en la determinación de la habilidad para tener éxito en la vida, influyendo directamente en el bienestar general y en la salud emocional.

Robert K. Cooper y Ayman Sawaf (1,998) refieren que la Inteligencia Emocional es la capacidad de sentir, entender y aplicar eficazmente el poder y la agudeza de las emociones como fuente de energía humana, información, conexión e influencia. La Inteligencia Emocional es el uso inteligente de las emociones: de forma intencional hacemos que nuestras emociones trabajen para nosotros utilizándolas para guiar nuestro comportamiento y a pensar de manera que mejoren nuestros resultados. (Hendrie Weisinger) El Psicólogo de la Facultad de Ciencias de la Educación de Harvard Howard GARDNER, publicó en 1983 su libro “Frames of mind”, en el cual refutaba el punto de vista del CI y planteaba la existencia de un amplio espectro de inteligencia con siete variedades clave: la facilidad

verbal, la lógico-matemática, la capacidad cenestésica (lo poseen los deportistas destacados) el talento musical, la capacidad espacial (recordemos a los artistas, arquitectos), destrezas interpersonales (lo poseen los terapeutas, los grandes líderes) y la capacidad intrapsíquica (por Ej. menciona a Sigmund Freud); estas dos últimas consideradas las más importantes pues brindan los instrumentos necesarios para llevar una vida familiar, social laboral exitosa. Posteriormente, Gardner plantea que existen otras variedades de inteligencia emocional, llegando a tener una lista de veinte. Esta multifacética visión de la inteligencia ofrece una imagen más rica de la capacidad y el potencial de un niño para alcanzar el éxito, que la que nos ofrece el CI tradicional.

Peter Salovey, psicólogo de la Universidad de Yale plantea que la inteligencia emocional se presenta en función a cinco esferas principales: Conocer las propias emociones, manejar las emociones, la propia motivación, reconocer emociones en los demás y manejar las relaciones.

#### 2.2.1.4. CARACTERISTICAS DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Para Goleman, la Inteligencia Emocional, se puede determinar por las competencias de tipo personal y social:

##### 1. **COMPETENCIA PERSONAL**

Estas competencias determinan el modo en que nos relacionamos con nosotros mismos y los clasifica así:

##### a. **CONCIENCIA DE UNO MISMO.-**

Es la conciencia de nuestros propios estados internos, recursos e intuiciones. Es la habilidad para percatarse y comprender nuestros sentimientos y emociones, diferenciarlos y conocer el porque de los mismos y se pueden subdividir en:

- Conciencia emocional: Reconocer las propias emociones y sus efectos.
- Valoración adecuada de uno mismo: Conocer las propias fortalezas y debilidades.



- Confianza en uno mismo: Seguridad en la valoración que hacemos sobre nosotros mismos y sobre nuestras capacidades.

#### b. AUTORREGULACIÓN

Es el control de nuestros estados, impulsos y recursos internos. Son:

- Autocontrol: Capacidad de manejar adecuadamente las emociones y los impulsos conflictivos.
- Confiabilidad: Fidelidad al criterio de sinceridad e integridad.
- Integridad: Asumir la responsabilidad de nuestra actuación personal
- Adaptabilidad: Flexibilidad para afrontar los cambios.
- Innovación: Sentirse cómodo y abierto ante las nuevas ideas, enfoques e información.

#### c. MOTIVACIÓN

Son las tendencias emocionales que guían o facilitan el logro de nuestros objetivos. Son:

- Motivación de logro: Esforzarse por mejorar o satisfacer un determinado criterio de excelencia
- Compromiso: Secundar los objetivos de un grupo u organización.
- Iniciativa: Prontitud para actuar cuando se presenta la ocasión
- Optimismo: Persistencia en la consecución de los objetivos a pesar de los obstáculos y los contratiempos. También es la habilidad para ver el aspecto más brillante de la vida y mantener una actitud positiva a pesar de la adversidad y los sentimientos negativos.

## 2. COMPETENCIA SOCIAL

Estas competencias determinan el modo en que nos relacionamos con los demás y se manifiesta de la siguiente manera:

#### a. EMPATÍA

Es la conciencia de los sentimientos, necesidades y preocupaciones ajenas, consiste en:

- Comprensión de los demás: Tener la capacidad de captar los sentimientos y los puntos de vista de otras personas e interesarnos activamente por las cosas que les preocupan.
- Orientación hacia el servicio: Anticiparse, reconocer y satisfacer las necesidades de los clientes.
- Aprovechamiento de la diversidad: Aprovechar las oportunidades que nos brindan diferentes tipos de personas.
- Conciencia política: Capacidad de darse cuenta de las corrientes emocionales y de las relaciones de poder subyacentes en un grupo.

#### b. HABILIDADES SOCIALES

Es la capacidad para inducir respuestas deseables en los demás. También es la habilidad para percatarse, comprender y apreciar los sentimientos de los demás.

- Influencia: Utilizar tácticas de persuasión eficaces.
- Comunicación: Emitir mensajes claros y convincentes.
- Liderazgo: Inspirar y dirigir a grupos y personas.
- Catalización del cambio: Iniciar o dirigir los cambios.
- Resolución de conflictos: Capacidad de negociar y resolver conflictos.
- Colaboración y cooperación: Ser capaces de trabajar con los demás en la consecución de una meta común.
- Habilidades de equipo: Ser capaces de crear la sinergia grupal en la consecución de metas colectivas.

#### 2.2.2. Autoconciencia y Motivación

Según Goleman, las características genéricas en lo personal y lo social, a la vez se subdividen en factores que perfilan a la IE de un ser humano, pero esto no sería completo si a

este mismo individuo no se le coloca en el espacio y tiempo en el cual realiza sus actividades diarias, entre los cuales surge como de mayor importancia el referido a la Autoconciencia y Motivación.

#### 2.2.2.1 La Autoconciencia

Es la capacidad de reconocer el modo en que nuestras emociones afectan a nuestras acciones y la capacidad de utilizar nuestros valores como guía en el proceso de toma de decisiones. Las personas dotadas de esta competencia:

- Saben que emociones están sintiendo y por qué.
- Comprenden los vínculos existentes entre sus pensamientos, sus sentimientos, sus palabras y sus acciones.
- Conocen el modo en que sus sentimientos influyen sobre su rendimiento.
- Tienen un conocimiento básico de sus valores y sus objetivos.

La autoconciencia se relaciona con los siguientes factores:

##### 1) UNA ADECUADA VALORACIÓN DE SÍ MISMO

Conocer nuestros recursos, nuestras capacidades y nuestras limitaciones internas. Las personas dotadas de esta competencia: Son conscientes de sus puntos fuertes y de sus debilidades. Reflexionan y son capaces de aprender de la experiencia. Son sensibles al aprendizaje sincero de la experiencia, a los nuevos puntos de vista a la formación continua y al desarrollo de sí mismo. Cuentan con un sentido del humor que les ayuda a tomar distancia de sí mismos.

Los puntos ciegos son los aspectos de la personalidad de los que uno no es consciente o se ve imposibilitado para reconocerlos y que en el caso de los dirigentes y ejecutivos pueden ser los siguientes:

- a. Ambición ciega: tiene que vencer siempre o parecer adecuado en todo momento. Compite en lugar de colaborar, exagera su propia valía y contribución. Es jactancioso y arrogante, juzga a las personas en términos de blanco o negro en tanto que aliados o enemigos.
- b. Objetivos poco realistas: suele fijar objetivos demasiado ambiciosos y frecuentemente inalcanzables para el grupo o la organización, también es poco realista con respecto a lo que se requiere para que el trabajo funcione.
- c. Esfuerzo desmedido: trabaja compulsivamente a expensas de su vida personal.
- d. Intromisión: fuerza a las personas y las lleva más allá de su límite; ejerce su dirección de un modo asfixiante y no delega funciones; se muestra mordaz, implacable e insensible al daño emocional que pueda infringir a los demás.
- e. Sed de poder: no busca el poder para el colectivo sino únicamente para sí o para sus propios intereses, impone su propia agenda personal independientemente de las demás alternativas, es explotador.
- f. Necesidad insaciable de reconocimiento: es adicto a la gloria, capitaliza los esfuerzos de los demás y les acusa también de los errores, es capaz de sacrificar cualquier cosa en aras de su próxima victoria.
- g. Preocupación por las apariencias: necesita parecer bueno a toda costa, se halla abiertamente preocupado por su imagen pública, anhela el lujo material que conlleva el prestigio.

## 2). INNOVACIÓN Y ADAPTABILIDAD:

Permanecer abierto a las ideas y a los enfoques nuevos y lo suficientemente flexibles para responder rápidamente a los cambios.

Las personas dotadas de Innovación:

- Buscan siempre nuevas ideas de una amplia variedad de fuentes.
- Aportan soluciones originales a los problemas.
- Adoptan nuevas perspectivas y asumen riesgos en la planificación.

Las personas dotadas de Adaptación:

- Manejan adecuadamente las múltiples demandas, reorganizan prontamente las prioridades y se adaptan rápidamente a los cambios.
- Adaptan sus respuestas y tácticas a las circunstancias cambiantes.
- Su visión de los acontecimientos es sumamente flexible.
- La adaptación requiere la flexibilidad necesaria para considerar una determinada situación desde perspectivas muy diferentes. Pero también exige de la fortaleza emocional que nos permita estar cómodos con la inseguridad y permanecer en calma ante lo inesperado.

La gente que carece del don de la innovación no posee visión de conjunto y se pierde en los detalles y afrontan los problemas complejos con mucha lentitud. Su miedo al riesgo les hace huir de las novedades y de esta forma cuando trata de aportar alguna solución no suelen comprender que lo que funcionaba en el pasado no siempre es la respuesta más adecuado para el porvenir. Generalmente quienes no saben asumir riesgos acaban convirtiéndose en personas muy críticas y negativas, personas excesivamente cautelosas que se burlan de las novedades.

Existen cuatro factores obstaculizadores de la creatividad cada uno de los cuales reduce nuestra memoria operativa, el espacio mental en el que nace la creatividad. Estos cuatro factores son: Vigilancia: el exceso de alerta que termina quemando la necesidad de libertad para el pensamiento creativo, evaluación: hacer críticas demasiado prematuras, criticar antes de que madure una idea resulta perjudicial para que nazca, exceso de control: tratar de controlar hasta el más mínimo detalle del proceso al igual que ocurre con la vigilancia, plazos inapelables: los programas demasiado rígidos o estrictos crean pánico y angustia lo cual es pernicioso para la creatividad.

### 3) CONCIENCIA POLÍTICA:

Tomar conciencia de reglas corrientes sociales y políticas. Las personas dotadas de esta competencia:

- Advierten con facilidad las relaciones del poder.
- Perciben las redes sociales más importantes.
- Comprenden las fuerzas que modelan el punto de vista y las acciones de los consumidores, los clientes y los competidores
- Interpretan adecuadamente tanto la realidad externa como la realidad interna de una organización.

#### 2.2.2.2 La Motivación

Son muchas las causas o móviles que nos incitan a actuar. La sed y el hambre (causa fisiológicas) nos mueve a buscar agua y alimento; la necesidad de efecto y estima (causa psicológica), la de ser consecuente (causa ética) o la de compararnos con los demás (causa social) entre otras, nos impulsan a actuar en una dirección u otra.

La Motivación es la fuerza que nos mueve a realizar actividades. Estamos motivados cuando tenemos la voluntad de hacer algo y además, somos capaces de perseverar en el esfuerzo que ese algo requiere durante el tiempo necesario para conseguir el objetivo que nos hayamos propuesto.

Motivación Humana es un término muy amplio empleado para cubrir los diversos tipos de conducta que muestran los seres humanos, orientada hacia determinados objetivos.

Eladio Angulo<sup>8</sup> en “Motivaciones de los Postulantes a Maestría en Educación”, refiere que las conexiones entre el cuerpo y la mente se hacen especialmente evidentes cuando se habla de las fuerzas que motivan a los seres humanos a una conducta determinada. Definen a la motivación como la fuerza que activa el comportamiento, que lo dirige y se subyace durante un periodo de tiempo suficientemente largo como para poder alcanzar una meta.

En general, los estudiosos de la motivación han descubierto la importancia de tres tipos de factores que les ha servido de base para agrupar las Teorías de la Motivación en tres categorías: los componentes biológicos, los componentes aprendidos y los componentes cognitivos.

Las Teorías de los Componentes Biológicos, son los más antiguos, que atribuyen la conducta humana a la herencia de los instintos, como se explica en la teoría del Impulso desarrollado por Hill (1943)

La teoría de Componentes Aprendidos, expuesta por primera vez por Henry Murria (1937) proponen la existencia de impulsos psicológicos junto con los biológicos, sugieren que la satisfacción de ciertas necesidades, activa y dirige.

---

8 Angulo, Eladio (1999), Revista de la UPG de la Facultad de Educación UNMSM Artículo “Motivaciones de los Postulantes a Maestría en Educación”. Lima, No 3, Año II, 180 Págs.

La conducta. Esta Teoría conduce el Enfoque Humanista, cuyo representante es Abraham Maslow (1970), el cual organizó las necesidades humanas en forma de pirámide denominada Jerarquías de los Impulsos de Maslow

Surgen luego las Teorías del Aprendizaje Social y de la Conducta. Los teóricos del Aprendizaje Social como Albert Bandura (1977) argumentan que la Recompensa poderosa para el ser humano es el refuerzo social como el elogio. Las teorías del aprendizaje en la dirección de la Conducta tienen como principal representante a B. F. Skinner (1953), quien demuestra que un gran número de conductas se pueden enseñar recompensando al animal persona. Inmediatamente después de haber realizado la conducta deseada.

La Teoría de los Componentes Cognitivos explican la conducta basándose en la forma como procesamos selectivamente la información, modificando nuestra manera de pensar, que se adecuan a nuestra conducta y viceversa.

## **CICLO MOTIVACIONAL**

El Ciclo Motivacional comienza cuando surge una necesidad, fuerza dinámica y persistente que origina el comportamiento. Cada vez que aparece una necesidad, ésta rompe el estado de equilibrio del organismo y produce un estado de tensión, insatisfacción, inconformismo y desequilibrio que lleva al individuo a desarrollar un comportamiento o acción capaz de descargar la tensión y liberarlo de la inconformidad y del desequilibrio. Si el comportamiento es eficaz, el individuo satisficera la necesidad y por ende descargará la tensión provocada por aquella. Una vez satisfecha la necesidad, el organismo retorna a su estado de equilibrio anterior y a su manera de adaptación al ambiente. A medida de que el ciclo se repite, el aprendizaje y la repetición (refuerzos) hacen que los comportamientos se vuelvan más eficaces en la satisfacción de ciertas necesidades. Una vez satisfecha la necesidad, deja de ser motivadora de comportamiento, puesto que ya no causa tensión o inconformidad.

Algunas veces la necesidad no puede satisfacerse en el ciclo motivacional, y puede originar frustración o, en algunos casos, compensación (transferencia a otro objeto, persona o situación). Cuando se presenta la frustración en el ciclo motivacional, la tensión que provoca el surgimiento de la necesidad encuentra una barrera u obstáculo que impide su liberación; al no hallar la salida normal, la tensión representada en el organismo busca una vía indirecta de salida, bien sea mediante lo psicológico (agresividad, descontento, tensión emocional, apatía, indiferencia, etc.), bien mediante lo fisiológico (tensión nerviosa, insomnio, repercusiones cardíacas o digestivas, etc.)

Múltiples investigaciones se han dedicado a estudiar acerca de los impulsores internos de la conducta humana con el fin de establecer las diferentes relaciones motivacionales presentes en ella. Jay Cohen, Ronal<sup>9</sup>, nos indica que, a nivel teórico, existen muchas Teorías que buscan delinear las necesidades específicas, actitudes, influencias sociales y otros factores que podrían explicar las diferencias en Motivación.



La Motivación se deriva de incentivos, que normalmente son de origen interno, o también de origen externo. Es decir, puede hablarse de la Motivación Intrínseca donde la fuerza impulsora primaria del individuo se deriva de cosas como el compromiso del individuo con el trabajo o la satisfacción de los productos con el trabajo; y de la Motivación Extrínseca donde la fuerza impulsora primaria del

---

9: Jay Cohen, Ronal (2001), Pruebas y Evaluación Psicológicas: Introducción a las Pruebas y a la Medición, Mejico, MacGraw Hill, 4ta Edición, 810 Págs.

individuo se deriva de recompensas como el salario y bonos o de restricciones como la pérdida del trabajo.

La explicación de qué es lo que da energía y dirección al comportamiento resulta compleja y ha sido aprobada desde diferentes Teorías Sicológicas que estudian los aspectos motivacionales, entre las cuales podemos citar:

**a)** Koontz, Harold y Weihrich, Heinz<sup>10</sup> describen a la motivación como "... un termino genérico que se aplica a un amplia serie de impulsos, deseos, necesidades, anhelos, y fuerzas similares. Decir que los administradores motivan a sus subordinados, es decir, que realizan cosas con las que esperan satisfacer esos impulsos y deseos e inducir a los subordinados a actuar de determinada manera."

**b)** Abraham Maslow<sup>11</sup>, diseñó una jerarquía motivacional en seis niveles ampliamente conocida en los ámbitos académicos, pero no siempre aplicada en las relaciones laborales. En cuanto a las primeras ideas de motivación que aparecieron en distintos contextos históricos destacan las siguientes:

En el modelo tradicional, que se encuentra ligado a la escuela de la Administración Científica se decía que la forma de motivar a los trabajadores era mediante un sistema de incentivos salariales; o sea que cuanto más producían los trabajadores, más ganaban.

---

10 Koontz, Harold, et al (1998), Administración: Una propuesta global. Mejiro, MacGraw Hill, 3ª Edición, 796 Págs.

11 Koontz, Harold, et al (1998), Ibid (10)

Para esta escuela la motivación se basaba únicamente en el interés económico (homo economicus); entendiéndose por este concepto al hombre racional motivado únicamente por la obtención de mayores beneficios).

En el modelo expuesto por la escuela de Las Relaciones Humanas se rechaza la existencia del hombre económico, para ellos la clave determinante de la productividad es "la situación social"; la cual abarcaría el grado de satisfacción en las relaciones internas del grupo el grado de satisfacción en las relaciones con el supervisor el grado de participación en las decisiones y el grado de información sobre el trabajo y sus fines.

La satisfacción de una necesidad lleva a la urgencia de satisfacer otra necesidad; siempre existe una necesidad de más alto rango que se debe satisfacer.

***Figura N° 1 Jerarquía de necesidades de Maslow***



Los niveles de la pirámide representan los niveles siguientes:

**Necesidades fisiológicas:** Son las primeras que deben ser satisfechas a fin de que haya motivación para realizar cualquier actividad. Mientras un sujeto tenga hambre o tenga sed, es obvio que todo su comportamiento se dirigirá a conseguir alimento o bebida. Mientras perduren estas necesidades todas las demás actividades serán poca importantes y no se le podrá pedir que desarrolle conductas orientadas hacia una tarea intelectual o de búsqueda de realización propia o de otros. Estas necesidades se encuentran en el primer nivel y su satisfacción es necesaria para sobrevivir. Son el hambre, la sed, el vestido, sueño, descanso, etc.

**Necesidad de seguridad:** Si las necesidades fisiológicas están relativamente satisfechas, aparece entonces un nuevo grupo de necesidades, a las que se denomina necesidad de seguridad. Estas necesidades están vinculadas con las necesidades de sentirse seguro, sin peligro, orden, seguridad, conservar su empleo, comodidad, protección física, etc. Están situadas en el segundo nivel de la pirámide de necesidades.

**Necesidades de aceptación social:** Una vez satisfechas las necesidades fisiológicas y de seguridad, las necesidades de pertenencia se vuelven importantes. Estas necesidades corresponden a lo que se llama necesidad de afiliación, es decir, a todo aquello que lleva al individuo a buscar a otros para ser aprobado, querido, etc.

**Necesidades de autoestima:** La búsqueda de estima y el desarrollo de un concepto positivo de sí mismo dependen completamente de la satisfacción de las necesidades de afecto y pertenencia. Es gracias al desarrollo de unas relaciones interpersonales satisfactorias para el sujeto como puede evitarse los problemas de salud mental. Su satisfacción se produce cuando aumenta la iniciativa, la autonomía y responsabilidad del individuo. Son necesidades de respeto, prestigio, admiración, poder, reconocimiento, reputación, posición social, etc.

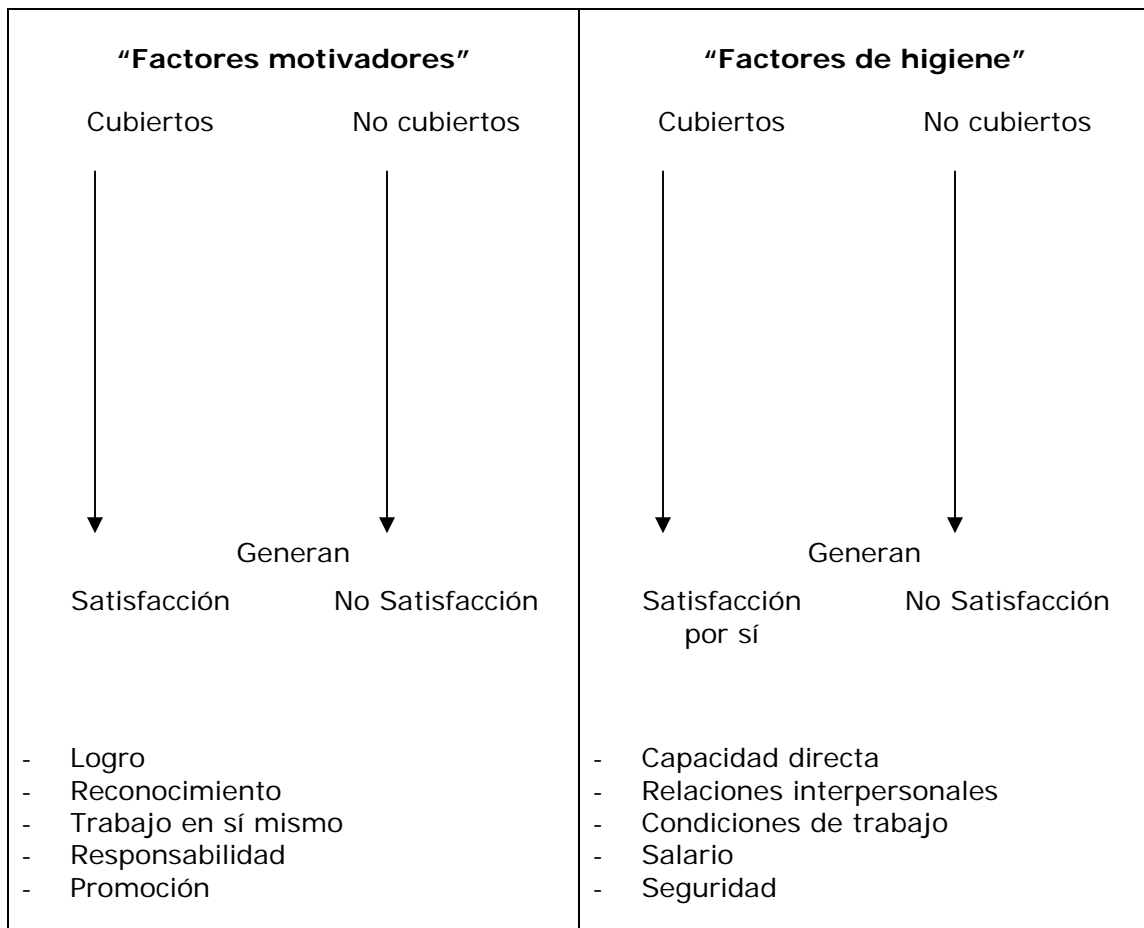
**Necesidad de autorrealización:** Sólo después de satisfacer las otras necesidades, el ser humano queda libre para satisfacer el impulso de desarrollar toda su potencialidad. **c) Teoría del doble factor de Herzberg**

Para Herzberg<sup>12</sup>, citado en Koontz la actividad más importante de un individuo es su trabajo; actividad eminentemente social, en la cual se presentan o no oportunidades para satisfacer necesidades sociales de autoestima, aprobación, etc. Herzberg formuló su teoría basado en una serie de entrevistas a ingenieros y contadores.

Les pidió que recordaran incidentes específicos de su experiencia reciente de trabajo que los hubiera hecho sentir particularmente bien o mal respecto a su cargo, que explicaran los efectos que habían tenido en su comportamiento y si éstos habían durado poco o mucho.

De allí surgieron las dos categorías de factores del trabajo: los motivadores y los higiénicos: Herzberg encontró una serie de factores o condiciones laborales que provocan altos niveles de motivación y satisfacción en el trabajo (Cuadro No 01).

**Cuadro N° 01: Tipos de factores para la motivación.**



Fuente: Adaptado de Teoría de Maslow y Herzberg<sup>13</sup>

Si el empleado considera que los factores higiénicos no son convenientes, se sentirá insatisfecho y será menos productivo (véase cuadro N° 02). Según Herzberg, si el trabajo contiene factores motivadores, el impulso (primer elemento de la motivación) será generado internamente por el individuo, en lugar

***Cuadro N° 02 Las necesidades: Comparación de los modelos de Maslow y Herzberg***

MODELO DE "JERARQUÍA DE NECESIDADES" MASLOW	MODELO DE "MOTIVACIÓN-HIGIENE" O "TEORÍA BIFACTORIAL" HERZBERG
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autorrealización y satisfacción.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en sí mismo.</li> <li>• Logros.</li> <li>• Crecimiento y desarrollo.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estima y posición social.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabilidad.</li> <li>• Ascensos.</li> <li>• Progreso personal.</li> <li>• Reconocimiento.</li> <li>• Situación y función.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesidades de pertenencia y de tipo social.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relación con los superiores.</li> <li>• Relación con los compañeros.</li> <li>• Relación con los subordinados.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguridad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad de la supervisión.</li> <li>• Condiciones de trabajo.</li> <li>• Seguridad en el trabajo.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesidades fisiológicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pago, horarios...</li> </ul>

de que sea externamente aplicado, y así el sujeto tendrá la sensación de que controla más su ambiente.

---

En cambio, los factores higiénicos que operan en el ambiente del trabajo o la tarea, no producen motivación, pero su ausencia puede afectar la satisfacción en el trabajo.

---

Herzberg<sup>14</sup> considera que existe un conjunto de variables externas que tienen efecto sobre la motivación y la satisfacción del hombre en el trabajo. Propone la existencia de dos clases de factores:

- \* Factores Intrínsecos o Motivadores, que incluyen elementos fundamentalmente relacionados al trabajo como la realización, el reconocimiento, el trabajo estimulante, la responsabilidad y la promoción; son factores motivacionales porque estimulan el buen rendimiento.

- \* Factores Extrínsecos o Higiénicos, relacionados al contexto del trabajo o las condiciones en la cual se realiza dicha labor como las políticas y la administración de la empresa, las relaciones interpersonales, las condiciones de trabajo, el salario y la seguridad; estos son agentes de satisfacción pero no de motivación. Su presencia es higiénica porque evita la aparición de insatisfacción.

La “Satisfacción Laboral” y la “Insatisfacción Laboral” se explican por dimensiones diferentes, la primera por la presencia de factores Intrínsecos (trabajo estimulante, reconocimiento, realización, el avance profesional), en tanto que la segunda, por la carencia de factores Extrínsecos (políticas de la empresa, pago, relaciones interpersonales, condiciones de trabajo), pero de ningún modo una es lo opuesto de la otra.

Los factores intrínsecos del trabajo tendrían el potencial de llevar al trabajador a un estado de satisfacción con el puesto, dada la capacidad de tales factores para satisfacer las “necesidades de desarrollo psicológico” del ser humano. De ésta manera el trabajo se interesará en ampliar sus conocimientos y desarrollar actividades creativas, afirmando su individualidad, es decir, logrando objetivos que se pueden alcanzar solo en puestos con estas características.

---

14: Chiavenato, Adalberto (2006), Introducción a la Teoría General de la Administración. México, MacGraw Hill, /a Edición, 565 Págs.

Al desempeñar un puesto rico en factores intrínsecos, el trabajo experimentaría plena satisfacción pero cuando el puesto no ofrece oportunidades para el desarrollo psicológico, éste experimentará simplemente “ausencia de satisfacción”.

Por otro lado, la Insatisfacción laboral estaría asociada a los factores extrínsecos del puesto o contexto en el cual se realiza el trabajo (pago, supervisión, etc.), el deterioro de estos factores- por ejemplo el creer estar inequitativamente pagado- causaría insatisfacción con el puesto, su mejoramiento- por ejemplo, un aumento de sueldo- eliminaría tal insatisfacción, pero no causaría satisfacción laboral. Entonces la mayoría de los factores de higiene, funcionan como una vacuna, que evita que la persona enferme, pero no le mejora la salud.

Según Carrillo López <sup>15</sup> a lo largo de la vida las personas realizan diferentes actividades, actúan motivados por diversos impulsos que permiten mantener una cierta continuidad en la acción que nos acerca a la consecución de un objetivo y una vez logrado, saciamos una necesidad.

Dentro de la clasificación de las motivaciones analizaremos dos formas, la cual interesa para nuestro trabajo.

**La Motivación Intrínseca** que está relacionada con el proceder de cada persona y está bajo nuestro control, teniendo la capacidad de auto reforzarse; y **la Motivación Extrínseca** que esta relacionada con aquello que procede de afuera y que conduce a la ejecución de la tarea, es decir cuando lo que atrae no es la acción que se realiza sino lo que se recibe a cambio del trabajo realizado

---

15: Carrillo López, Cómo desarrollar la Inteligencia Emocional, 2003, Editorial Pax, México, Primera reimpresión, Pág. 2, total de 219 Págs.

Como ejemplos:

- a) Aprendo esta asignatura para aprobar el ciclo.
- b) Aprendo este programa en Internet como requisito laboral.



Debido a las características peculiares que rodean a la profesión, a la hora de decidir estudiar educación intervienen tanto motivos intrínsecos como extrínsecos. Señalamos por ejemplo que algunos jóvenes que optan por la profesión lo hacen por motivos propios, de satisfacción inherente, porque les gusta trabajar con adolescentes, hacer una labor social y enseñar. Por otro lado, aquellos que han sido determinados por motivos extrínsecos no logran colmar las expectativas de su labor académica y profesional.

Efectivamente la motivación es intrínseca cuando la persona fija su interés por el estudio o trabajo, demostrando siempre superación y personalidad en la consecución de sus fines, sus aspiraciones y sus metas.

Definida por el hecho de realizar una actividad por el placer y la satisfacción que uno experimenta mientras aprende, explora o trata de entender algo nuevo. Aquí se relacionan varios constructos tales como la exploración, la curiosidad, los objetivos de aprendizaje, la intelectualidad intrínseca y, finalmente, la motivación intrínseca para aprender.

Es extrínseca cuando el alumno sólo trata de aprender no tanto porque le gusta la asignatura o carrera si no por las ventajas que ésta ofrece. Contraria a la motivación intrínseca, la motivación extrínseca pertenece a una amplia variedad de conductas las cuales son medios para llegar a un fin, y no el fin en sí mismas.

La conducta intrínsecamente motivada se acciona internamente, por ella misma, por el deleite que se experimenta y por el sentimiento de agrado que despierta en la persona. Es interesante esta conducta intrínseca porque actúa sin el apoyo de reforzadores externos, ponen a prueba las capacidades de la persona; lo que no ocurre con la conducta extrínsecamente motivada, pues su actuación supone obtener premios o evitar un castigo. Está orientada hacia metas, valores y recompensas ubicadas fuera del sujeto, por este motivo se dice que está regulada externamente, describe González (2005). Además señala que la motivación intrínseca es una característica esencial que permite a los estudiantes obtener mejores resultados académicos

### **2.2.2.2 Proceso de enseñanza aprendizaje**

En este proceso la intención es desarrollar experiencias que conduzcan a la generación personal de conceptos. La problemática relacionada a como se aprende fue primeramente abordada por la filosofía y posteriormente por la psicología, dando origen a una serie de corrientes encontradas como el Conductismo, el Cognitivismo y el Constructivismo.

#### **2.2.2.2.1 Aprendizaje**

##### **a. El Conductismo**

Cuando se habla de conductismo aparece una referencia a palabras tales como "estímulo" "respuesta" "refuerzo", "aprendizaje" lo que suele dar la idea de un esquema de razonamiento acotado y calculador. Pero este tipo de palabras se convierten en un metalenguaje científico sumamente útil para comprender la psicología. Actualmente nadie acotaría la terapéutica solamente esos ordenadores teóricos, hasta los clínicos que se definen como conductistas usan esos elementos como punto de partida, pero nunca se pierde de vista la importancia interpersonal entre el paciente y el terapeuta, ni la vida interior de un ser humano, ni otros elementos, técnicas, teorías, inventivas que sirven para la tarea terapéutica.

En este sentido, en los comienzos del conductismo se desechaba lo cognitivo, pero actualmente se acepta su importancia y se intenta modificar la rotulación cognitiva (expectativas, creencias actitudes) para reestructurar las creencias irracionales del cliente (alumno) buscando romper los marcos de referencia que pueden ser adaptativos

##### **b. Cognitivismo.**

Este modelo de teorías asume que el aprendizaje se produce a partir de la experiencia, pero, a diferencia del *conductismo*, lo concibe no como un simple traslado de la realidad, sino como una representación de dicha realidad.

Se pone el énfasis, por tanto, en el modo en que se adquieren tales representaciones del mundo, se almacenan y se recuperan de la memoria o estructura cognitiva.

Se realza así, el papel de la memoria, pero no en el sentido tradicional peyorativo que la alejaba de la comprensión, sino con un valor constructivista. No se niega la existencia de otras formas de aprendizaje inferior; pero si su relevancia, atribuyendo el aprendizaje humano a procesos constructivos de asimilación y acomodación.

El cognitivismo abandona la orientación mecanicista pasiva del conductismo y concibe al sujeto (alumno) como procesador activo de la información a través del registro y organización de dicha información para llegar a su reorganización y reestructuración en el aparato cognitivo del aprendiz.

Esta reestructuración no se reduce a una mera asimilación, sino a una construcción dinámica del conocimiento. Es decir, los procesos mediante los cuales el conocimiento cambia. En términos piagetianos, la acomodación de las estructuras de conocimiento a la nueva información.

### **c. Constructivismo**

El Constructivismo ve el aprendizaje como un proceso en el cual el alumno construye activamente nuevas ideas o conceptos basados en conocimientos

presentes y pasados. En otras palabras, "el aprendizaje se forma construyendo nuestros propios conocimientos desde nuestras propias experiencias".

Aprender es, por lo tanto, un esfuerzo muy personal por el que los conceptos interiorizados, las reglas y los principios generales puedan consecuentemente ser aplicados en un contexto de mundo real y práctico.

#### **2.2.2.2.2 Enseñanza**

La enseñanza es una actividad realizada conjuntamente mediante la interacción de 3 elementos: un profesor, o docente, uno o varios alumnos o discentes y el objeto del conocimiento.

El docente transmite sus conocimientos al o a los alumnos a través de diversos medios, técnicas y herramientas de apoyo; siendo él, la fuente del conocimiento, y el alumno, un simple receptor ilimitado del mismo.

##### **a) Proceso Enseñanza - Aprendizaje**

De acuerdo con las concepciones cognitivistas, el docente actúa como "facilitador", "guía" y nexo entre el conocimiento y los alumnos, logrando un proceso de interacción, (antes llamado proceso "enseñanza-aprendizaje"), basado en la iniciativa y el afán de saber de los alumnos; haciendo del proceso una constante, un ciclo e individualizando de algún modo la educación.

De acuerdo con Jerome Bruner y otros constructivistas, el docente al actuar como facilitador anima a los estudiantes a descubrir principios por sí mismo y a construir el conocimiento trabajando en la resolución de problemas reales o simulaciones, normalmente en colaboración con otros alumnos. Esta

colaboración también se conoce como proceso de socialización de construcción del conocimiento.

Los medios más utilizados para la realización de los procesos de enseñanza están basados en la percepción, es decir: pueden ser orales y escritos. Las técnicas que se derivan de ellos van desde la exposición, el apoyo en otros textos (cuentos, narraciones), técnicas de participación y dinámicas de grupos.

### **2.2.3 Rendimiento Académico:**

El rendimiento se define como el producto o utilidad que rinde una persona o alumno. A su vez el término académico, que deriva de academia, de establecimiento, donde el docente instruye a los que han de dedicarse a una carrera o profesión.

El rendimiento académico está íntimamente relacionado con la calidad de enseñanza, fenómeno complejo en el que hace intervenir un gran número de variables, que permite medir los cambios intelectuales, actitudinales, psicomotrices, en los individuos que son objeto de la misma.

La calidad implica comparar casos de la misma especie o medir, es decir cuantificar utilizando algún patrón, es necesario el disponer de referencias, criterios y métodos de comparación o medida para efectivamente puede apreciarse la calidad. La calidad de enseñanza o de la educación se hace necesario comparar o medir.

Conceptualmente, el rendimiento académico, son los logros alcanzados por el educando en el proceso enseñanza\_ aprendizaje, relativos a los objetivos educacionales de un determinado programa curricular. Angulo Ramos<sup>16</sup> lo

define como la Calificación final obtenida por los alumnos en escala vigesimal, referido a cada una de las asignaturas del estudio y a su promedio respectivo.

---

16: Angulo Ramos, Javier (2008), Tesis Relación de la motivación y satisfacción con la profesión elegida con el rendimiento de los estudiantes de la facultad de educación de la U.N.M.S.M.

### 2.3 Definición de Conceptos

**Inteligencia:** Es la capacidad para responder de la mejor manera posible a las exigencias que el mundo nos presenta.

**Emoción:** son los estados anímicos que manifiestan una gran actividad orgánica, que refleja en los comportamientos externos e internos.

**Inteligencia emocional:** Es la habilidad para percibir, evaluar, comprender y expresar emociones, y la habilidad para regular estas emociones que promuevan el crecimiento intelectual y emocional

**Rendimiento académico:** Es la evaluación del conocimiento adquirido, en una determinada materia de conocimiento.

**Autoconciencia:** Es el ser consciente de sí mismo, conocerse, conocer la propia existencia ante todo el propio sentimiento de vida.

**Autocontrol:** Es la disposición para saber manejar ampliamente los propios sentimientos de manera que uno no caiga en el nerviosismo sino que permanezca tranquilo, que se puedan afrontar los sentimientos de miedo y que uno se recupere rápidamente de los son negativos.

**Motivación:** Es ser aplicado, tenaz, saber permanecer en una tarea, no desanimarse cuando algo no sale bien, no dejarse desalentar.

**Test:** Instrumento de medición debidamente validada: **CE.:** Coeficiente emocional. **CI.:** Coeficiente de Inteligencia.

### **CAPITULO III:**

## **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.1 Operacionalización de las variables.**

<b><u>Variables Independientes</u></b>	<b><u>Dimensión</u></b>
<b>Autoconciencia.</b>	Componente Intrapersonal
	<b><u>Indicadores</u></b>
	Componente emocional
	Autoconcepto
	Asertividad
<b>Motivación.</b>	Autonomía
	Independencia
	<b><u>Dimensión</u></b>
	- Intrínseca
	- Extrínseca
	<b><u>Indicadores</u></b>
	Cómo afronta un revés del destino
	Es suficientemente optimista
	Es usted un indeciso
	Puede andar “con los zapatos” de los demás
	Sabe realmente a los demás



Tiene un concepto moderno de la  
feminidad

**Variable**

**Dependiente**

**Rendimiento Académico**

Muy bueno 18-20

Bueno 14-17

Regular 11-13

Bajo 06-10

Muy bajo 05 a menos.

**3.1.1 Definición Conceptual y Operativa de las Variables.**

**3.1.1.1 Autoconciencia**

Se define conceptualmente como el conjunto de habilidades personales, emocionales, sociales y destrezas que influyen en nuestra habilidad para adaptarnos y enfrentar las demandas y las presiones del medio.

Se define operativamente mediante indicadores que miden aspectos cualitativos como la percepción que determinada acción le perjudica a sí mismo; si sabe lo que hace; si es apacible como cree; si aprovecha su tiempo de manera inteligente y si puede controlar sus sentimientos

**3.1.1.2 Motivación**

La Motivación se define conceptualmente como los diversos tipos de conducta que muestran los seres humanos, orientada hacia determinados objetivos.

La Motivación se define operativamente mediante indicadores que miden aspectos cualitativos de la motivación intrínseca y extrínseca, como la percepción de uno mismo para conocer cómo afronta un revés del destino; y si es suficientemente optimista

### **3.1.1.3 Rendimiento Académico**

El rendimiento académico se define conceptualmente como el logro alcanzado por el educando en el proceso enseñanza\_ aprendizaje, relativos a los objetivos educacionales de un determinado programa curricular.

Se define operativamente por el promedio de notas alcanzado en el período.

### 3.2 Tipo de Investigación

Según Sierra Bravo, Restituto (1994)<sup>17</sup> la investigación científica social es un proceso de aplicación del método y técnicas científicas, en la cual, según los estudios a realizarse se pueden adoptar tipos de Investigación Básica (o Teórica), y Aplicada. La investigación Básica permite explicar el funcionamiento y conocimiento de la infraestructura de los fenómenos sociales.

En cambio, la investigación Aplicada se formula con el propósito de poder llegar a su control, reforma, transformación y tomar decisiones.

De acuerdo a Sierra Bravo la **Investigación es de Tipo Básico**, pues los métodos a ejecutar estarán orientados a la Toma de Conocimiento para la Toma de Decisiones.

### 3.3 Diseño de Investigación

De acuerdo a Sampieri, Hernández (1994)<sup>18</sup>, et al, un Diseño está referido al Plan o Estrategias concebida para obtener la información que se desea. De las Investigaciones se eligió el Diseño No Experimental Transeccional, correlacional no causal, pues el estudio describe las variables y analiza su grado de incidencia y de inter-relación en un momento determinado.

Con el estudio No Experimental, se observaron situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente, por las personas que son estudiadas.

---

17 Sierra Bravo, Restituto (1994). Técnicas de investigación social, Ed. Paraninfo, 9ª Edición, Madrid, Págs. 202 al 207

18 Sampieri, Hernández (2006), Metodología de la investigación, Mc Graw Hill, 4ta edición

Se conoce que con éste Diseño la variable independiente ocurrió y no es posible su manipulación ni se tiene control ni hemos podido influir sobre la variable porque ya sucedieron al igual que sus efectos.

### **3.4 Nivel de Investigación.**

El nivel de investigación que alcanzó la investigación fue el descriptivo- correlacional, por que usó instrumentos adecuados para la recolección de datos y su respectiva realización de la prueba de hipótesis, además, por que de sus resultados se brinda un aporte teórico a la sociedad.

### **3.5 Población y Muestra**

#### **3.5.1. Población**

La población está constituida por todos los alumnos que cursan el IX ciclo de la especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané.

<b>Nº</b>	<b>Secciones</b>	<b>Cantidad</b>
01	Sección “A”	27
02	Sección “B”	27
T O T A L		54

#### **3.5.2 Muestra**

Cómo la población es de 54, se tomó la decisión de tomar, por conveniencia, a toda la población.

### **3.6 Estrategias de Prueba de Hipótesis**

La Estrategia de Prueba de Hipótesis estuvo basado en la aplicación de modelos estadísticos y matemáticos que nos permitió comprobar, representar e interpretar los

datos recolectados mediante el Análisis e Interpretación del Uso de la Estadística Paramétrica y No Paramétrica, por tratarse de dos Variables Cualitativas y una Variable Cuantitativa, con la finalidad de aceptar o rechazar las hipótesis sustentadas dentro de los márgenes de error permitidos.

Se utilizó estadísticos descriptivos (Media, Mediana) y medidas de Variabilidad; y, se utilizó para la estadística inferencial la prueba de Friedman para determinar las relaciones significativas de los factores Autoconciencia y Motivación con el Rendimiento Académico

### **3.7 Técnicas e Instrumentos de recolección de Datos.**

La Técnica utilizada para la recolección de datos fue el de aplicar una Encuesta para Evaluar la Autoconciencia, Motivación, y el Nivel de Rendimiento Académico (Alumnos). El Instrumento utilizado fue el Test de Coeficiente de Inteligencia Emocional (CE), elaborado por Siegfried Brockert y Gabriele Braun<sup>19</sup>, pero adaptados a la realidad regional de Juliaca- Puno.

Adicionalmente se utilizaron las Actas de Evaluación de Aprendizaje de los períodos 2007- 2008, del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané, de los alumnos de IX semestre de la especialidad de Educación Primaria.

---

19 BROCKERT Siegfried, BRAUN Gabriele, (1997). Los Test de la Inteligencia Emocional, Barcelona, Ediciones Robinbook, Traducido por Elisenda Solergibert.

La Confiabilidad del Instrumento, medido mediante el Alfa de Cronbach alcanzó 99.0 %

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
.990	.991	25

**Estadísticos total-elemento**

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
p1	66.85	297.751	.869	.	.990
p2	66.54	297.159	.915	.	.990
p3	66.80	295.637	.895	.	.990
p4	66.69	298.333	.904	.	.990
p5	66.87	296.417	.892	.	.990
p6	66.59	294.774	.921	.	.990
p7	66.44	291.384	.956	.	.989
p8	65.89	296.516	.835	.	.990
p9	65.65	306.610	.789	.	.990
p10	66.72	295.072	.768	.	.990
p11	66.44	294.667	.944	.	.989
p12	66.35	294.195	.941	.	.989
p13	66.54	296.970	.923	.	.990
p14	66.39	297.336	.912	.	.990
p15	66.48	295.047	.936	.	.990
p16	66.11	298.176	.878	.	.990
p17	66.37	293.860	.939	.	.989
p18	66.46	289.763	.955	.	.989
p19	66.07	295.994	.889	.	.990
p20	66.43	285.042	.900	.	.990
p21	66.46	292.819	.946	.	.989
p22	67.31	300.710	.877	.	.990
p23	66.74	292.988	.920	.	.990
p24	67.48	295.160	.903	.	.990
p25	67.76	299.243	.847	.	.990

La correlación de los ítems, utilizando el Análisis de Varianza de Fisher. Fue significativa ( $p < 0.05$ )

#### ANOVA

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-personas	679.853	53	12.827	89.999	.000
Inter-elementos	273.296	24	11.387		
Intra-personas	160.944	1272	.127		
Residual	434.240	1296	.335		
Total	1114.093	1349	.826		

Media global = 2.77

### 3.8 Procesamiento e interpretación de datos.

El procesamiento de datos se realizó utilizando el software SPSS en su Versión 15. y la interpretación se realizó mediante el Criterio del Valor p.

## CAPITULO IV:

### TRABAJO DE CAMPO Y PROCESO DE CONTRASTE DE HIPÓTESIS.

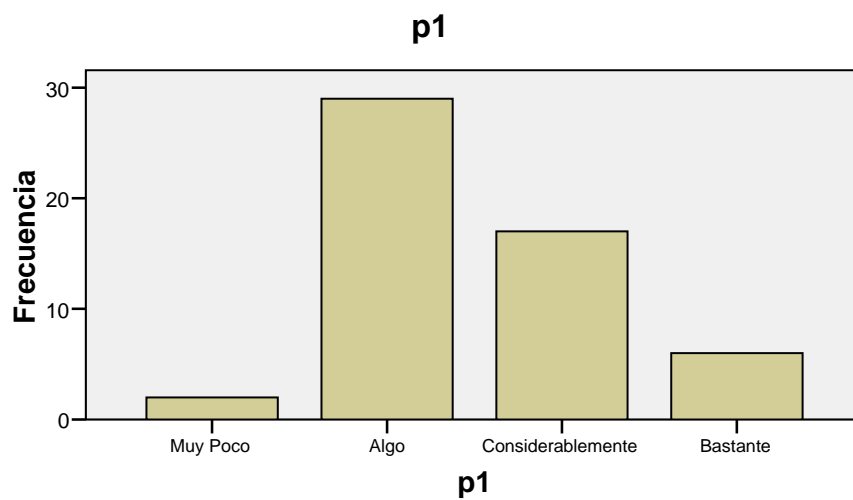
#### 4.1 Análisis Descriptivo de la Encuesta

##### I: AUTOCONCIENCIA

##### a)Componente Emocional

1.- En lo Personal, aprovechas tu tiempo de manera inteligente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Poco	2	3.7	3.7
	Algo	29	53.7	57.4
	Considerablemente	17	31.5	88.9
	Bastante	6	11.1	100.0
	Total	54	100.0	

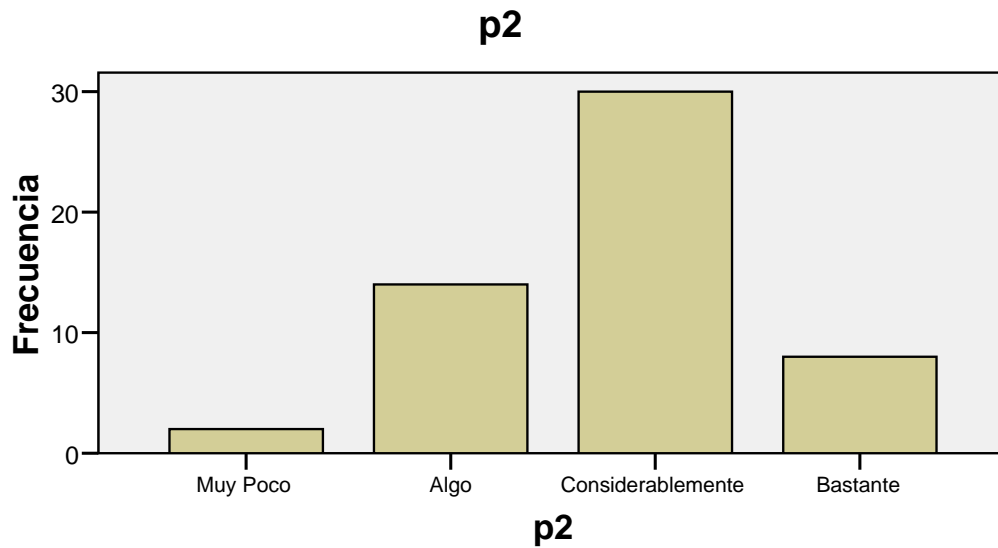




De los alumnos encuestados, el 53.7 % respondió que en Algo aprovecha su tiempo de manera inteligente; un 31.5% que Considerablemente y sólo un 11.1% que Bastante

2.- En lo Emocional, te consideras una persona apacible y controlas tus sentimientos

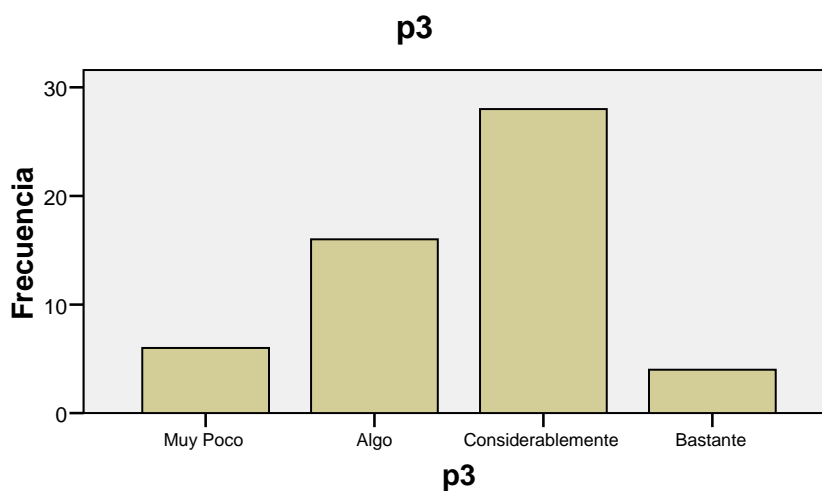
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Poco	2	3.7	3.7
	Algo	14	25.9	29.6
	Considerablemente	30	55.6	85.2
	Bastante	8	14.8	100.0
	Total	54	100.0	



De los alumnos encuestados, el 55.6 % respondió que Considerablemente se considera una persona apacible y controlador de sus sentimientos; un 25.9% responde que Algo ; y sólo un 14.8% que Bastante.

### 3.- En lo Social, cumples con las Normas de Conducta de tu Colegio y de tu Región

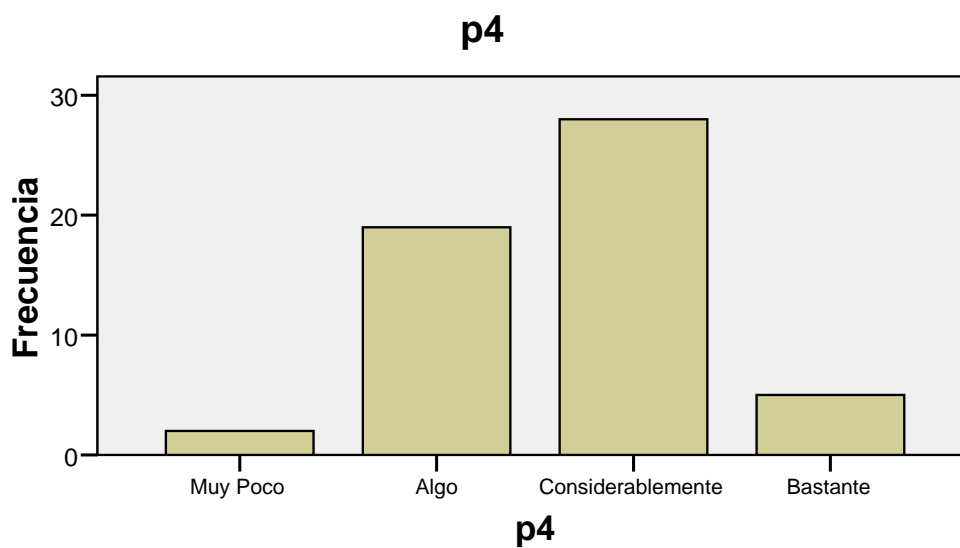
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Poco	6	11.1	11.1
	Algo	16	29.6	40.7
	Considerablemente	28	51.9	92.6
	Bastante	4	7.4	100.0
	Total	54	100.0	



El 51.9% cumple Considerablemente en lo Social, es decir , en el cumplimiento de Normas de Conducta del Colegio y de la Región; y un 29.6% que Algo.

4.- Consideras que la Destreza en los Cursos es una Habilidad que permite adaptarse al Medio educativo

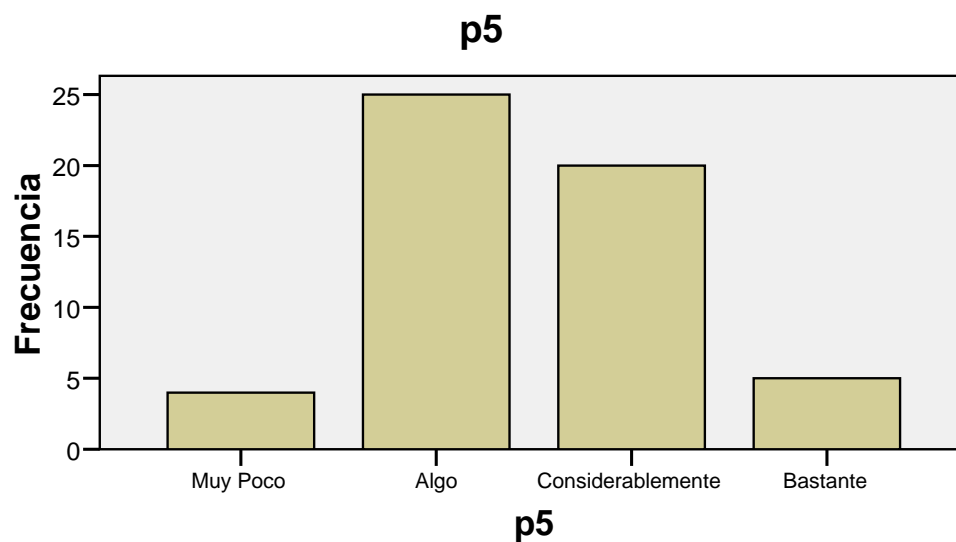
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Poco	2	3.7	3.7
	Algo	19	35.2	38.9
	Considerablemente	28	51.9	90.7
	Bastante	5	9.3	100.0
	Total	54	100.0	



Un 51.9% considera que debe ser Considerable la destreza en los cursos como habilidad que permite adaptarse al medio educativo; y un 35.2% que Algo.

5.- Consideras tener Habilidades para adaptarte a las demandas del docente

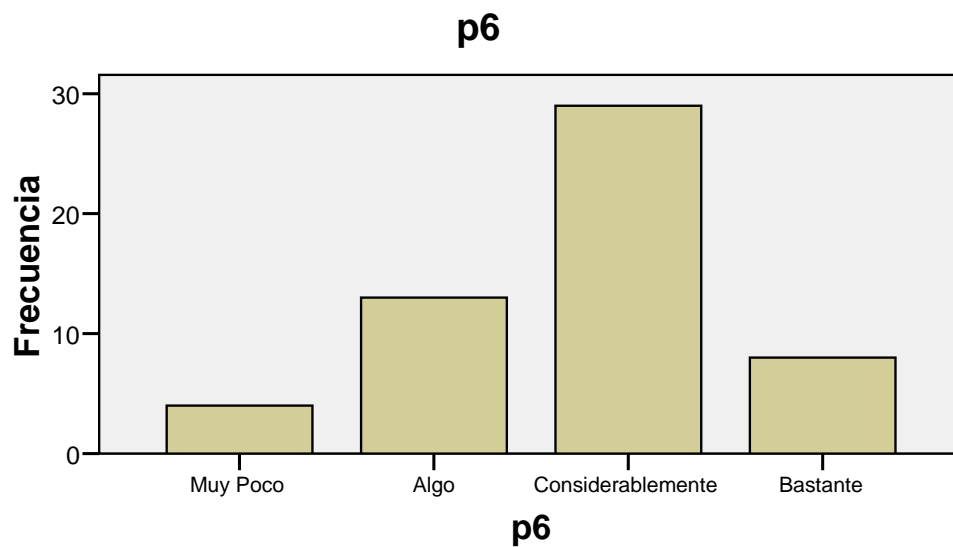
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Poco	4	7.4	7.4
	Algo	25	46.3	53.7
	Considerablemente	20	37.0	90.7
	Bastante	5	9.3	100.0
	Total	54	100.0	



El 46.3% de los alumnos consideran tener Algo de habilidades para adaptarse a las demandas del docente; un 37 %, que su habilidad es considerable.

6.- Puedes controlar tus emociones fácilmente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Poco	4	7.4	7.4
	Algo	13	24.1	31.5
	Considerablemente	29	53.7	85.2
	Bastante	8	14.8	100.0
	Total	54	100.0	

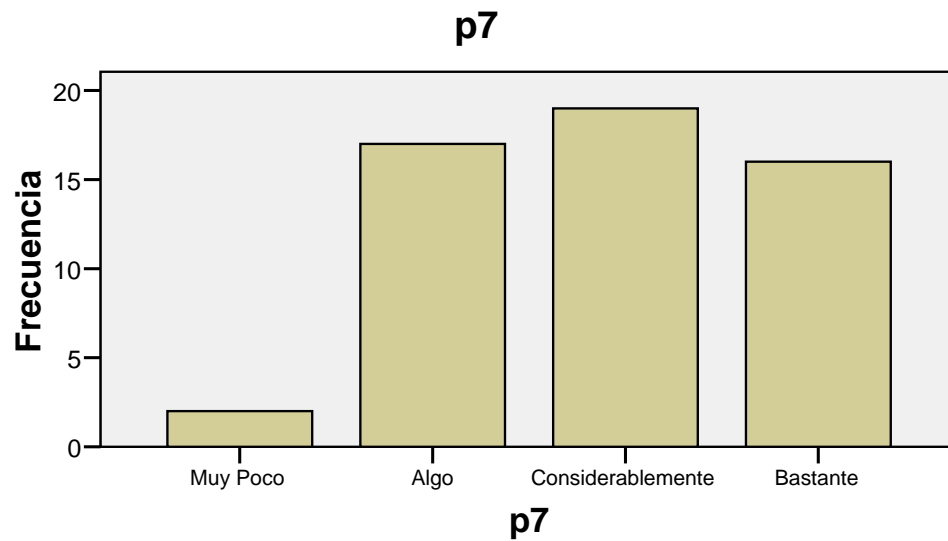


El 53.7% de los encuestados controla sus emociones fácilmente; un 24.2%, Algo tiene de control.

## **b) Autoconcepto**

7.- Te consideras Agradable en tu forma de ser

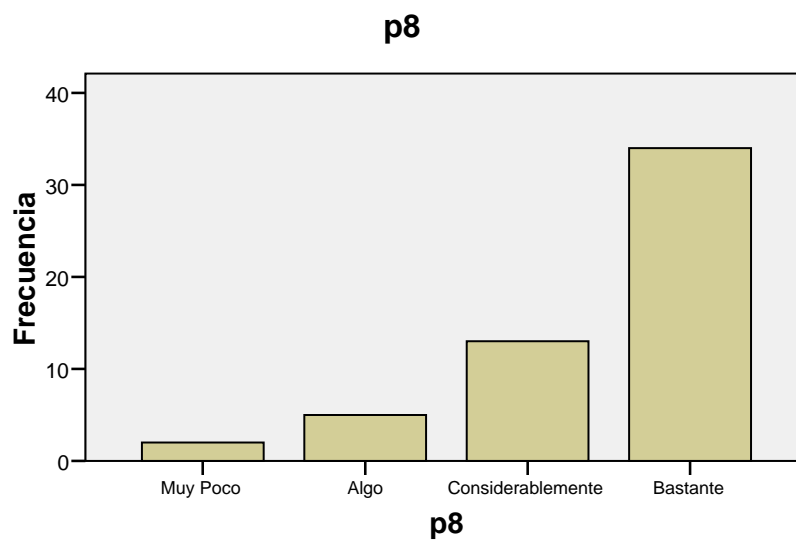
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Poco	2	3.7	3.7
	Algo	17	31.5	35.2
	Considerablemente	19	35.2	70.4
	Bastante	16	29.6	100.0
	Total	54	100.0	



Un 35.2% se Considera agradable en su forma de ser; un 31.5%, algo agradable, y un 29.6% Bastante agradable

8.- Tienes confianza en ti mismo

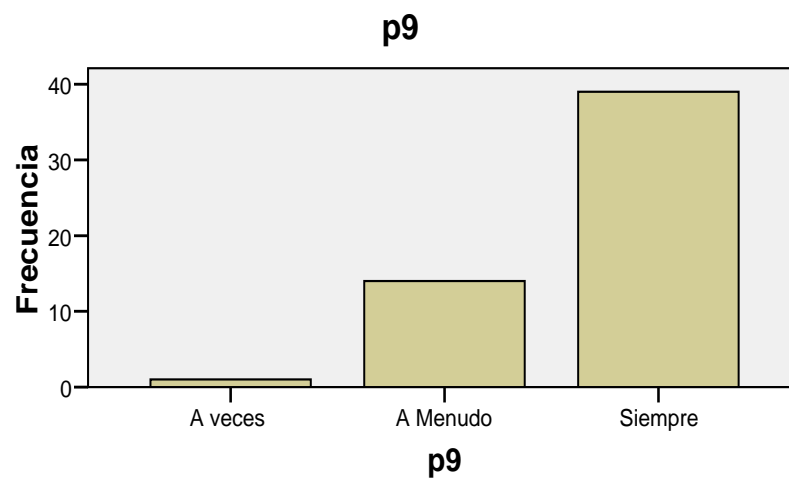
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Poco	2	3.7	3.7
	Algo	5	9.3	13.0
	Considerablemente	13	24.1	37.0
	Bastante	34	63.0	100.0
	Total	54	100.0	



Un 63 % siente Bastante confianza en sí mismo; 24.1% se considera que tienen Considerable confianza, y un 9.3% Algo de confianza en sí mismo.

9.- Te aceptas y te respetas tal como eres

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	1	1.9	1.9
	A Menudo	14	25.9	27.8
	Siempre	39	72.2	100.0
	Total	54	100.0	

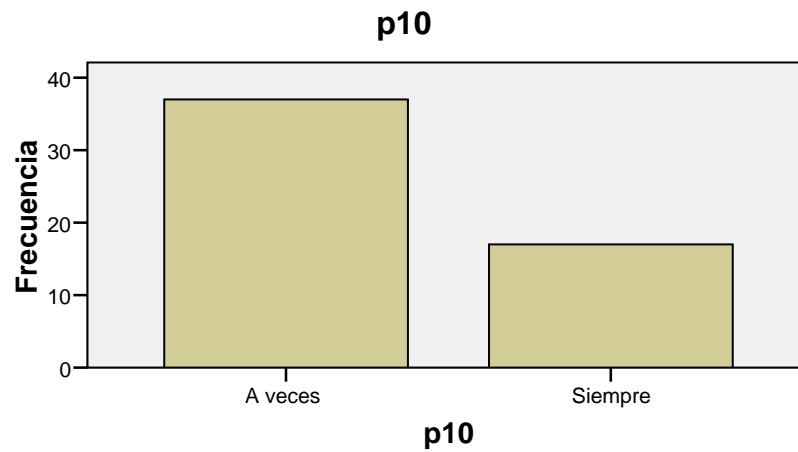


Un 72.2% se Acepta y se respeta tal como es; y un 25.9% se acepta A Menudo.



10.- Defiendes tus derechos sin dañar a los demás, sentir vergüenza o timidez

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	37	68.5	68.5
	Siempre	17	31.5	100.0
	Total	54	100.0	

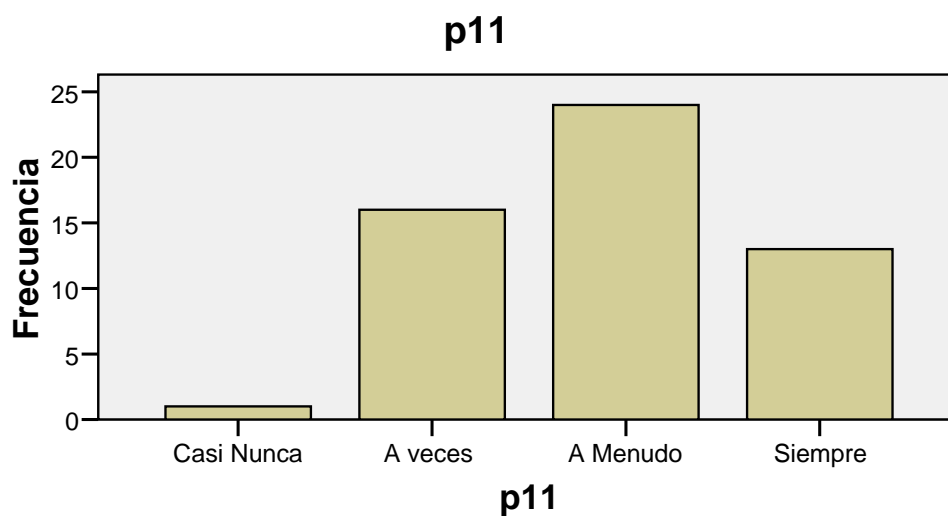


A Veces un 68.5% defiende sus derechos sin dañar a los demás, sin sentir vergüenza o timidez; un 31.5% indican que Siempre defienden sus derechos.

### c) Asertividad

11.- Conoces que sabes expresar tus sentimientos y creencias a los demás

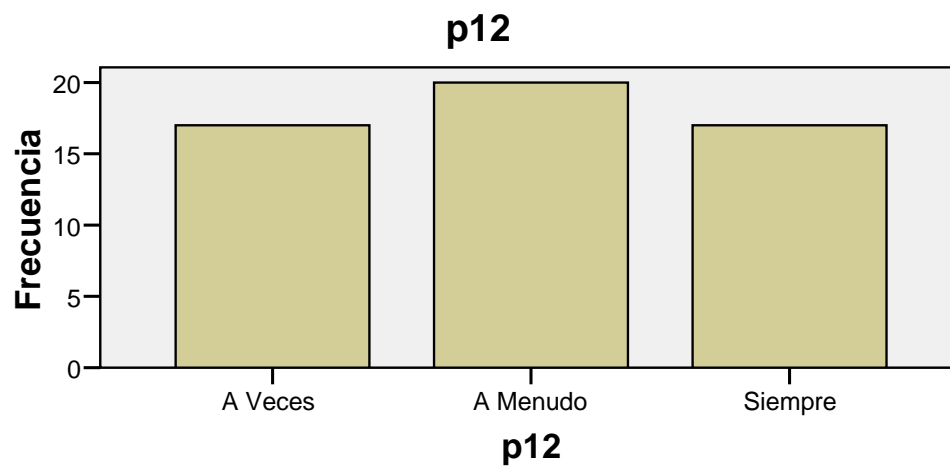
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Casi Nunca	1	1.9	1.9
	A veces	16	29.6	31.5
	A Menudo	24	44.4	75.9
	Siempre	13	24.1	100.0
	Total	54	100.0	



Un 44.4% Sabe expresar sus sentimientos y creencias a los demás; un 29.6%, A Veces y un 24.1%, que Siempre.

12.- Sabes realmente que entiendes y comprendes tus sentimientos

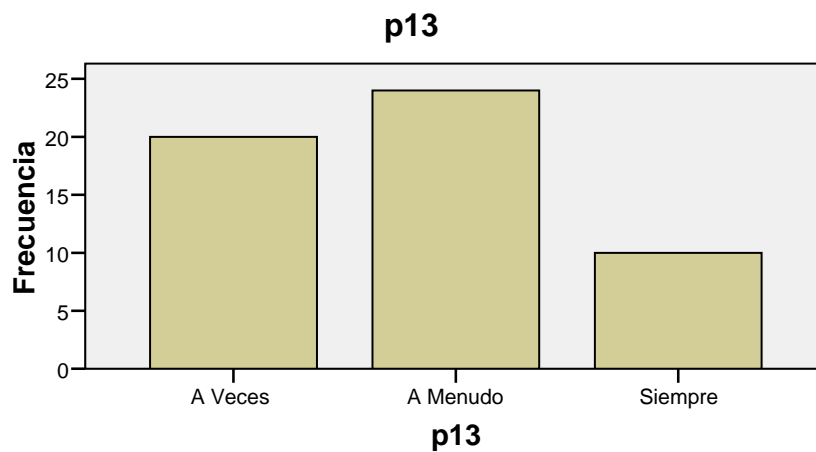
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	A Veces	17	31.5	31.5
	A Menudo	20	37.0	68.5
	Siempre	17	31.5	100.0
	Total	54	100.0	



Un 37% A Menudo realmente entiende y comprende sus sentimientos; y un 31.5%, Siempre.

13.- Te expresas en forma abierta y franca

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	A Veces	20	37.0	37.0
	A Menudo	24	44.4	81.5
	Siempre	10	18.5	100.0
	Total	54	100.0	

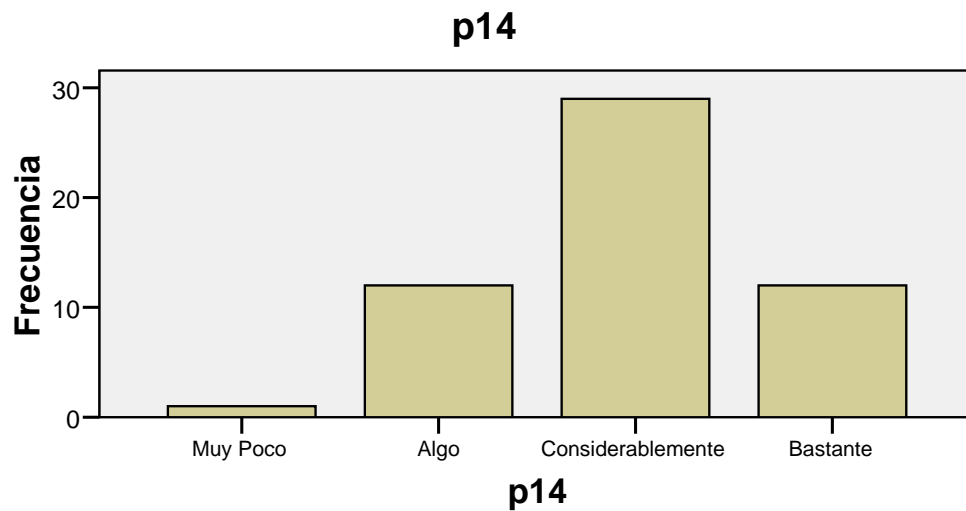


Un 44.4 % A Menudo se expresa en forma abierta y franca; un 37% A Veces y un 18.5% Siempre.

#### **d) Autonomía**

14.- Te sientes con la habilidad necesaria para poder, querer y disfrutar de lo quieres hacer

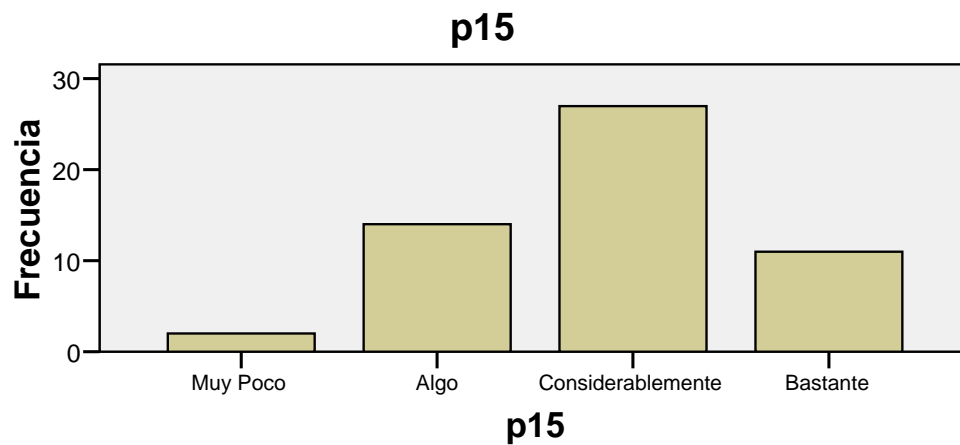
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Poco	1	1.9	1.9
	Algo	12	22.2	24.1
	Considerablemente	29	53.7	77.8
	Bastante	12	22.2	100.0
	Total	54	100.0	



Un 53.7% se siente con la habilidad necesaria para poder, querer y disfrutar de lo quiere hacer; un 22.2% que siente Bastante Habilidad.

15.- Te sientes comprometido en desarrollar tu potencial en proyectos que den valor a tu vida

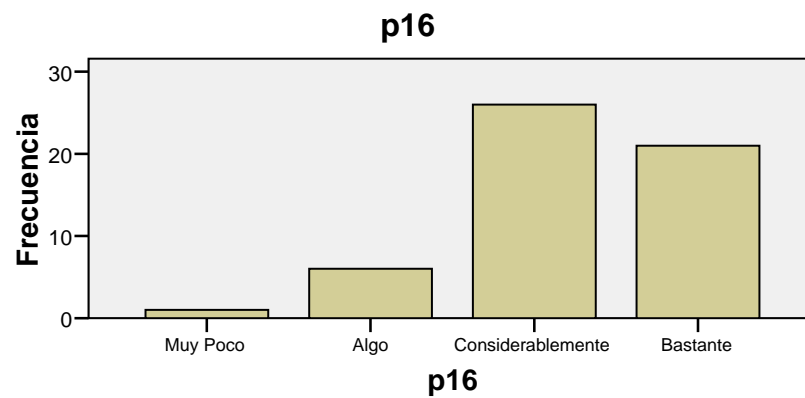
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Poco	2	3.7	3.7
	Algo	14	25.9	29.6
	Considerablemente	27	50.0	79.6
	Bastante	11	20.4	100.0
	Total	54	100.0	



Un 50% se siente comprometido en desarrollar su potencial en proyectos que den valor a su vida; un 25.9% que sólo Algo comprometido y un 20.4%, Bastante comprometido.

16.- Sabes cuales son tus metas, a donde vas y por qué.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Poco	1	1.9	1.9
	Algo	6	11.1	13.0
	Considerablemente	26	48.1	61.1
	Bastante	21	38.9	100.0
	Total	54	100.0	

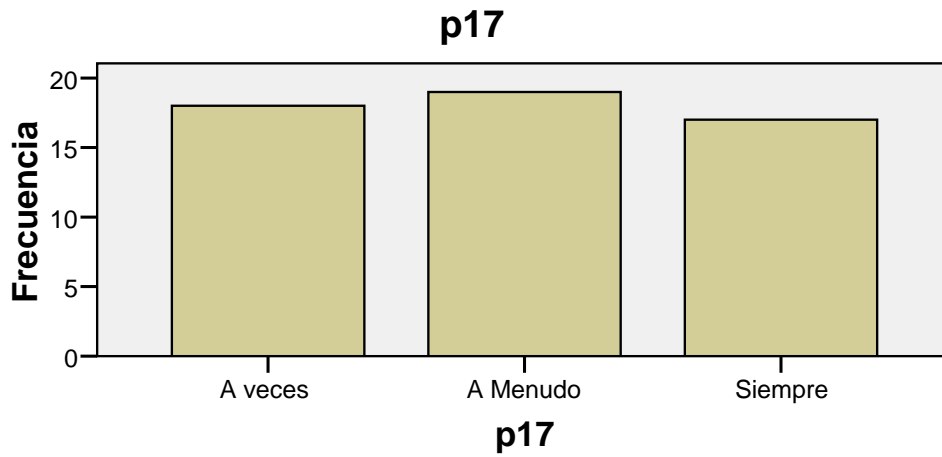


Un 48.1% Conoce y Sabe cuales son tus metas, a donde va y por qué; un 38.9% Conoce Bastante; y un 11.1% que Algo sabe.

#### **e) Independencia**

17.- Pides consejos pero tomas tus propias decisiones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	18	33.3	33.3
	A Menudo	19	35.2	68.5
	Siempre	17	31.5	100.0
	Total	54	100.0	



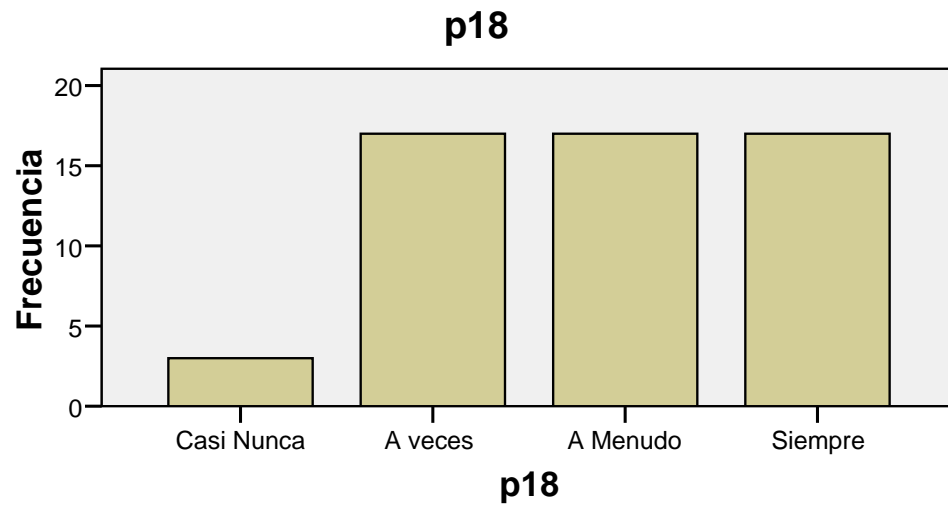
Un 35.2% A Menudo Pide consejos, pero siempre toma sus propias decisiones;

un 33.3% A Veces pide consejos; y un 31.5% Siempre pide consejos.

18.- Afrontas obligaciones pero no eres esclavo de ellas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Casi Nunca	3	5.6	5.6
	A veces	17	31.5	37.0
	A Menudo	17	31.5	68.5
	Siempre	17	31.5	100.0
	Total	54	100.0	

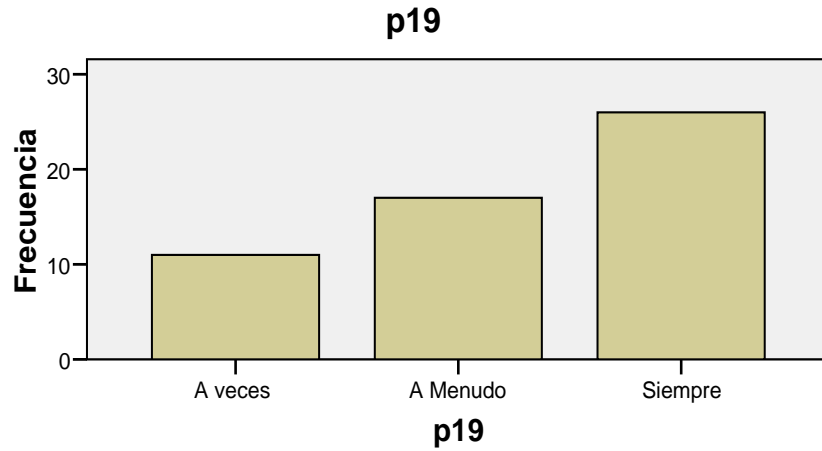




En esta pregunta un 31.5% Siempre Afronta obligaciones pero considera que no es esclavo de ellas; un 31.5% A Menudo afronta obligaciones, y un 31.5% A Veces afronta obligaciones.

19.- Te sientes seguro de tus acciones o pensamientos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	11	20.4	20.4
	A Menudo	17	31.5	51.9
	Siempre	26	48.1	100.0
	Total	54	100.0	

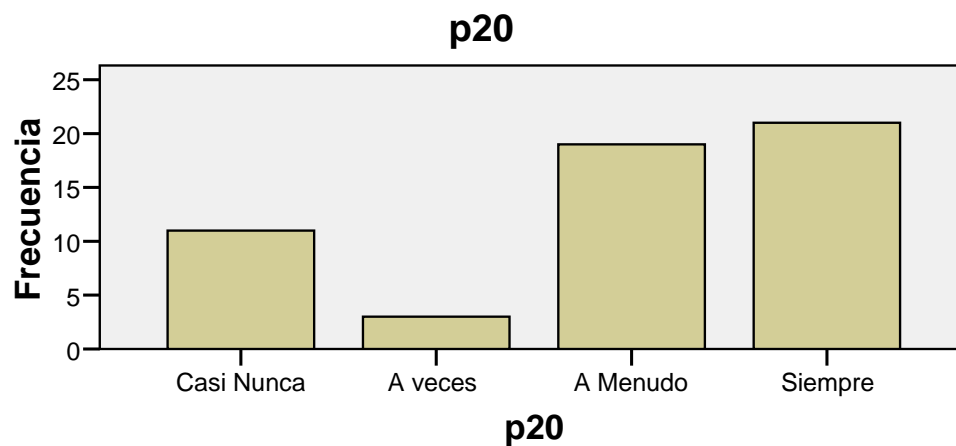


Un 48.1 % se siente seguro de sus acciones o pensamientos; un 31.5 % que A Menudo, y un 20.4% que A Veces.

## **II: MOTIVACION**

20.- ¿Se estimula a los alumnos en tu institución para rendir al máximo?

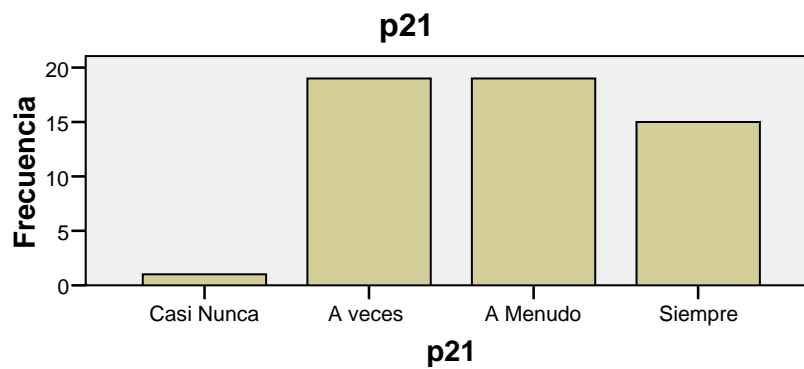
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Casi Nunca	11	20.4	20.4
	A veces	3	5.6	25.9
	A Menudo	19	35.2	61.1
	Siempre	21	38.9	100.0
	Total	54	100.0	



Un 38.9 % considera que se estimula a los alumnos en la institución para rendir al máximo; un 35.2%, que A Menudo, y un 20.4%, Casi Nunca.

21.- ¿Se prepara Ud. con entusiasmo para su próximo día de clases?

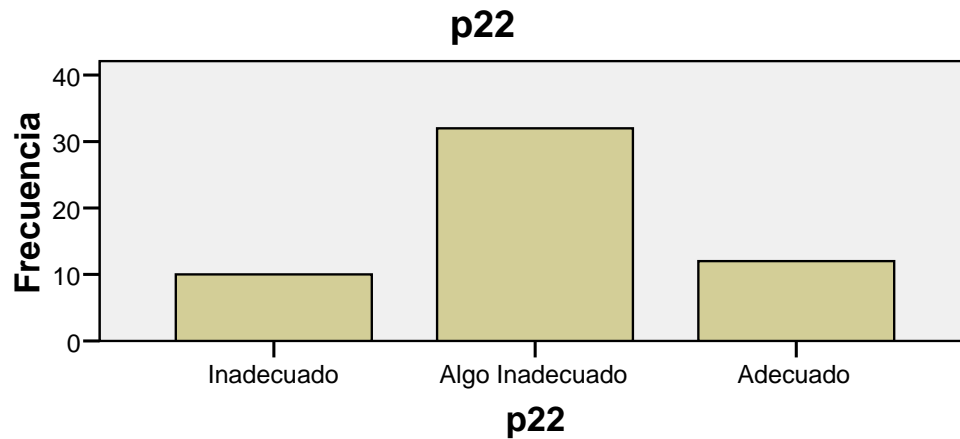
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Casi Nunca	1	1.9	1.9
	A veces	19	35.2	37.0
	A Menudo	19	35.2	72.2
	Siempre	15	27.8	100.0
	Total	54	100.0	



Un 35.2% considera que A Menudo se prepara con entusiasmo para su próximo día de clases; un 27.8% que Siempre.

22.- ¿Son adecuados los equipos e instalaciones de la institución?

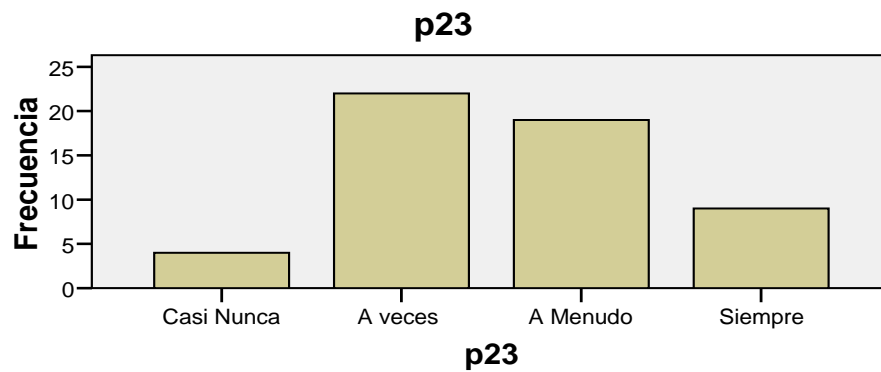
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Inadecuado	10	18.5	18.5
	Algo Inadecuado	32	59.3	77.8
	Adecuado	12	22.2	100.0
	Total	54	100.0	



Un 59.3% considera que son inadecuados los equipos e instalaciones de la institución; un 22.2% que son Adecuados y un 18.5%, Inadecuados.

23.- ¿Se sienten entusiasmados los alumnos por aprender?

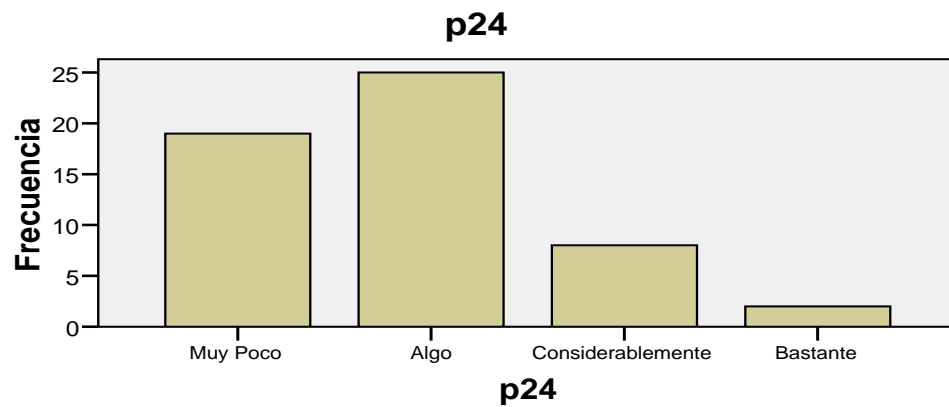
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Casi Nunca	4	7.4	7.4
	A veces	22	40.7	48.1
	A Menudo	19	35.2	83.3
	Siempre	9	16.7	100.0
	Total	54	100.0	



Un 40.7% considera que se sienten los alumnos entusiasmados por aprender; un 35.2 % que A Menudo.

24.- ¿Siente Ud. que su director esta interesado en su éxito como alumno?

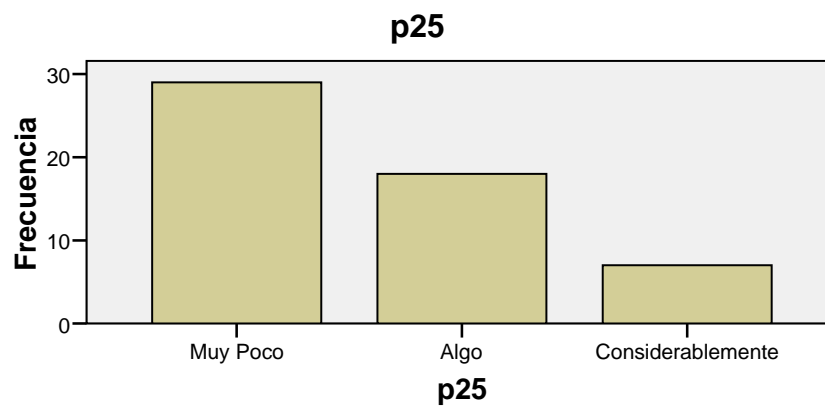
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Poco	19	35.2	35.2
	Algo	25	46.3	81.5
	Considerablemente	8	14.8	96.3
	Bastante	2	3.7	100.0
	Total	54	100.0	



Un 46.3% considera que siente que su director esta interesado en su éxito como alumno; un 35.2% siente sólo Un Poco.

25.- ¿Cuánta confianza y apoyo recibe Ud. de su director?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Poco	29	53.7	53.7
	Algo	18	33.3	87.0
	Considerablemente	7	13.0	100.0
	Total	54	100.0	

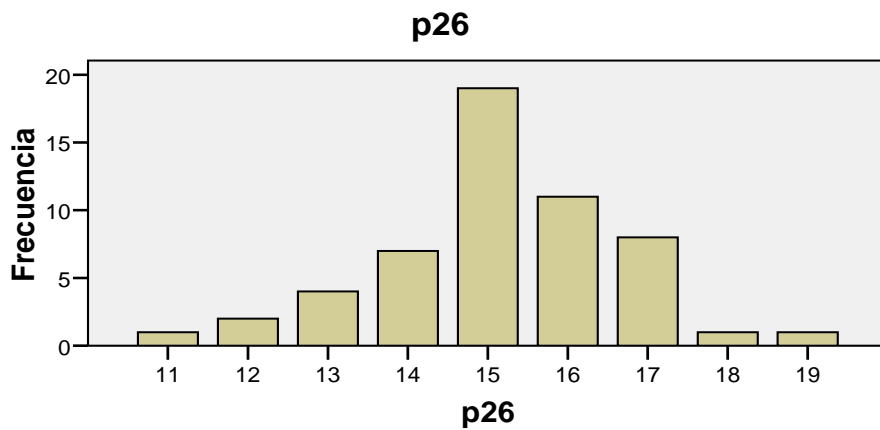


Un 53.3 % considera que Muy Poca Confianza y apoyo recibe de su director; un 33.3%, Algo de confianza y apoyo.

### **III: RENDIMIENTO ACADEMICO**

26.- Elije una opción en lo que consideras que es tu Rendimiento Académico en Promedio:

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	11	1	1.9	1.9
	12	2	3.7	5.6
	13	4	7.4	13.0
	14	7	13.0	25.9
	15	19	<b>35.2</b>	61.1
	16	11	20.4	81.5
	17	8	14.8	96.3
	18	1	1.9	98.1
	19	1	1.9	100.0
Total		54	100.0	



Un 20.4% de los encuestados tiene como Rendimiento Promedio 16 (dieciséis);

y un 35.2%, un Rendimiento Promedio de 15 ( quince)



## **4.2 Proceso de Contrastación de Hipótesis**

### **4.2.1 Hipótesis General**

#### **I: PLANTEO DE HIPÓTESIS**

**Ho:** No existe una relación directa entre la autoconciencia, motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008.

**Ha:** Existe una relación directa entre la autoconciencia, motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008.

#### **II: REGLA TEORICA PARA TOMA DE DECISION**

Si el Valor  $p \geq 0.05$  se Acepta la Hipótesis Nula ( $H_0$ )

Si el Valor  $p < 0.05$  se Acepta la Hipótesis Alternativa ( $H_a$ )

#### **III: ESTADISTICA DE CONTRASTE DE HIPOTESIS**

La contrastación de hipótesis utiliza el Modelo de Regresión y Correlación Lineal, tomando como variable dependiente el Rendimiento Académico (cuantitativa) y como variables independientes la Autoestima y la Motivación (cualitativas).

Esto debe permitir conocer el grado de importancia o influencia de éstos factores, en el rendimiento mediante la lectura de Coeficiente estandarizado o Beta, que nos permitirá conocer la contribución de los coeficientes en el logro del Rendimiento Académico.

El Modelo de Correlación arrojó una correlación directa de 91.1 %, y un Coeficiente de Determinación de 83.1%

Modelo de Correlación

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.911(a)	.831	.824	.640

El Modelo de Regresión muestra Coeficientes, los cuales indican:

- Coeficientes No Estandarizados: Los Coeficientes permiten formular la Ecuación de Regresión, permitiendo predecir algunos resultados.
- Coeficientes Estandarizados: El mayor coeficiente indica la mayor contribución que se genera en el rendimiento académico. El Valor p indica la relación significativa de ambos factores.

	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Valor p
	B	Error típ.	Beta	B	
(Constante)	-1.302	.720		-1.810	.076
Autoestima	1.152	.233	.378	4.951	.000
Motivación	1.177	.145	.618	8.108	.000

El Resumen del Modelo se muestra en la tabla siguiente.

### Resumen del Modelo de Regresión y Correlación: Autoestima y Motivación vs. Rendimiento Académico

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio				
	Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. del cambio en F	Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2
1	.911(a)	.831	.824	.640	.831	125.081	2	51	.000

a Variables predictoras: (Constante), Motivación, Autoconciencia

### Coefficientes(a)

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Valor p
		B	Error típ.	Beta	B	Error típ.
1	(Constante)	-1.302	.720		-1.810	.076
	Autoconciencia	1.152	.233	<b>.378</b>	4.951	.000
	Motivación	1.177	.145	<b>.618</b>	8.108	.000

a Variable dependiente: Rendimiento académico

$$\text{Modelo de Regresión: } Y = B_0 + B_1 X_1 + B_2 X_2 \quad \text{Rendimiento Académico} = -1.152 X_1 + 1.177 X_2$$

**Y = Rendimiento Académico**

**X1 = Autoconciencia**

**X2 = Motivación**

**B<sub>0</sub>, B<sub>1</sub>, B<sub>2</sub> = Coeficientes**

El Análisis de Varianza, determinado para el Modelo de Regresión y Correlación arroja un Valor  $p = 0.00$

#### Análisis de Varianza (b)

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Valor p
1 Regresión	102.586	2	51.293	125.081	.000(a)
Residual	20.914	51	.410		
Total	123.500	53			

a Variables predictoras: (Constante), Motivación , Autoconciencia

b Variable dependiente: Rendimiento Académico

#### IV: INTERPRETACION

De la Tabla del ANOVA se aprecia que el Valor  $p = 0.00 < 0.05$ , podemos afirmar con un 95% de probabilidad que existe una relación directa entre la Autoconciencia, Motivación y el Nivel de Rendimiento Académico de los alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008.

Presenta una Correlación directa y significativa de 91.1 %, y un Coeficiente de Determinación de 83.1 %, que indica que el 83.1% de las veces las variaciones que se observan en el rendimiento académico, obedecen a la Autoconciencia y la Motivación.

Del Análisis de la Distribución Beta podemos afirmar que el Factor Motivación (0.618) explica mejor las variaciones en el rendimiento académico que el Factor Autoconciencia (0.378).

#### 4.2.2 Hipótesis Específica 1

### I: PLANTEO DE HIPOTESIS

**Ho:** No Existe una relación directa entre la autoconciencia y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008.

**Ha:** Existe una relación directa entre la autoconciencia y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008.

### II: REGLA TEORICA PARA TOMA DE DECISION

Si el Valor  $p \geq 0.05$  se Acepta la Hipótesis Nula ( $H_0$ )

Si el Valor  $p < 0.05$  se Acepta la Hipótesis Alternativa ( $H_a$ )

### III: ESTADISTICA DE CONTRASTE DE HIPOTESIS

La contrastación de hipótesis utiliza la correlación parcial tomando como variable dependiente el Rendimiento Académico (cuantitativa) y variable independiente la Autoconciencia (cualitativa).

#### Correlaciones

		Rendimiento Académico
Autoconciencia	Correlación de Pearson	.783(**)
	Valor p (bilateral)	.000
	N	54

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

La correlación es directa y de 78.3%. El Valor  $p = 0.000$

#### **IV: INTERPRETACION**

De la Tabla de la correlación parcial se aprecia que el Valor  $p = 0.00 < 0.05$ , podemos afirmar con un 95% de probabilidad que existe una relación directa entre la autoconciencia y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008.

La correlación es directa, significativa y alcanza un nivel de 78.3 %

#### **4.2.3 Hipótesis Específica 2**

#### **I: PLANTEO DE HIPOTESIS**

**Ho:** No Existe una relación directa entre la motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008.

**Ha:** Existe una relación directa entre la motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008.

#### **II: REGLA TEORICA PARA TOMA DE DECISION**

Si el Valor  $p \geq 0.05$  se Acepta la Hipótesis Nula (  $H_0$  )

Si el Valor  $p < 0.05$  se Acepta la Hipótesis Alternativa (  $H_a$  )

#### **III: ESTADISTICA DE CONTRASTE DE HIPOTESIS**

La contrastación de hipótesis utiliza la correlación parcial tomando como variable dependiente el Rendimiento Académico (cuantitativa) y variable independiente la Motivación (cualitativa).

#### **Correlaciones**

		Rendimiento Académico
Motivación	Correlación de Pearson	.866(**)
	Valor p. (bilateral)	.000
	N	54

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

La correlación es directa y de 86.6 %. El Valor p = 0.000

#### IV: INTERPRETACION

De la Tabla de la correlación parcial se aprecia que el Valor  $p = 0.00 < 0.05$ , podemos afirmar con un 95% de probabilidad que existe una relación directa entre la motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008.

La correlación es directa, significativa y alcanza un nivel de 86.6 %

## CONCLUSIONES

- 1.- Se afirma que existe una relación directa entre la Autoconciencia, Motivación y el Nivel de Rendimiento Académico de los alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008.
- 2.- La correlación total de las Variables Independientes y dependiente presentó una Correlación directa y significativa de 91.1 %.
- 3.- Se halló un Coeficiente de Determinación de 83.1 %, que indica que en el 83.1 de las veces las variaciones que se pueden observar en la variable rendimiento académico, obedecen a la Autoconciencia y la Motivación. El 16.9%, obedecerá a otros factores no considerados en el modelo.
- 4.- Podemos afirmar del Análisis de la Distribución Beta que el Factor Motivación (Coeficiente = 0.618; Correlación 86.6 %) explica mejor las variaciones en el rendimiento académico que el Factor Autoconciencia (Coeficiente = 0.378; Correlación = 78.3 %).
- 5.- Podemos afirmar que existe una relación directa entre la autoconciencia y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008. La correlación es directa, significativa y alcanza un nivel de 78.3 %.
- 6.- Podemos afirmar que existe una relación directa entre la motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané en el año 2008. La correlación es directa, significativa y alcanza un nivel de 86.6 %



## RECOMENDACIONES

La investigación ha logrado relacionar las Variables:

a) Autoconciencia y el nivel de rendimiento académico. La correlación es directa, significativa y alcanzó un nivel de 78.3 %.

También logró determinar que:

b) El Factor Motivación (Correlación 86.6 %) explica mejor las variaciones en el rendimiento académico que el Factor Autoconciencia ( Correlación = 78.3 % ).

c) Que dentro de los factores de la Autoconciencia Componente emocional, Autoconcepto, Asertividad, Autonomía, Independencia, se halló que el estudiante en un 35.2% a Menudo Pide consejos, pero siempre toma sus propias decisiones; y que un 33.3% a Veces pide consejos; y un 31.5% Siempre pide consejos.

En base a éstos hallazgos nos permitimos recomendar para la realidad educacional de la Región Puno la aplicación del Ciclo Motivacional,

- El Ciclo Motivacional debe iniciarse luego de haber determinado la necesidad de Motivación del estudiante y del Reforzamiento del factor independencia, los cuales le otorgarán la fuerza dinámica y persistente que origina el comportamiento racional.
- Si el comportamiento es eficaz, el estudiante habrá satisfecho la necesidad y por ende descargará la tensión provocada por aquella. Una vez satisfecha la necesidad, el organismo se adapta al ambiente, y habrá mejorando en el factor Independencia.

- A medida de que el ciclo se repite, el aprendizaje y la repetición (refuerzos) hacen que los comportamientos se vuelvan más eficaces en la satisfacción de otras necesidades.
- Debe reconocerse que una vez satisfecha la necesidad, deja de ser motivadora de comportamientos tradicionales, habrán adoptado nuevas habilidades y competencias, aspectos que causan satisfacción y mejora de la calidad del servicio educativo.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **REFERIDA AL TEMA.**

- 1) Brockert, Siegfried y Braun, Gabriele. (1997), Los tests de la inteligencia emocional. Barcelona. Ediciones Robinbook.
- 2) Goleman, D. (1996). *Inteligencia Emocional*. Barcelona: Kairos.
- 3) Vallés, A. y Vallés, C. (2003). *Psicopedagogía de la Inteligencia Emocional*.

### **REFERIDA A LA METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.**

- 1) Kerlinger, Fred, (1981) Enfoque Conceptual de la Investigación del Comportamiento. México, Editorial Ebiroamericana.
- 2) Mejía, Elías y Reyes Edith, (1994). Operacionalización de Variables. Lima. CENIT Editores.
- 3) Mejía, Elías. (2005). Metodología de la Investigación Científica. Lima Centro de Producción Editorial e Imprenta.
- 4) Popper, Karl, (1980). La Lógica de la Investigación Científica - Conjeturas y Refutaciones. Madrid, Editorial Biblioteca Tecnos.
- 5) Rodríguez S., Miguel y Rodríguez R. Miguel. (1991) Teoría y Diseño de la Investigación Científica. Lima. Ediciones Atusparia.
- 6) Sánchez, Encarnación y Apolaya, Manuel. (2003). Procesos Metodología de la Investigación Científica. Lima. Alvites Impresiones.
- 7) Barriga H., Carlos (2006). Investigación Educacional A. Lima. Centro de Producción Editorial e Imprenta de la UNMSM.
- 8) Barriga H., Carlos (2006). Investigación Educacional B. Lima. Centro de Producción Editorial e Imprenta de la UNMSM.

## **ANEXOS.**

- Cuadro de consistencia.
- Instrumentos de recolección de datos.
- Cuadros y gráficos.
- Tablas de interpretación de datos.

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<u>PROBLEMA GENERAL</u>	<u>OBJETIVO GENERAL</u>	<u>HIPOTESIS GENERAL</u>	<u>V. INDEPENDIENTE</u>	
¿Cuál es la relación entre la autoconciencia, motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008?.	Explicar la relación que existe entre la autoconciencia, motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008	Existe una relación directa entre la autoconciencia, motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008.	<u>Autoconciencia.</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se perjudica así mismo</li> <li>- Sabe lo que hace</li> <li>- Es apacible como cree</li> <li>- Le temen los demás</li> <li>- Aprovechar su tiempo de manera Inteligente</li> <li>- Muestra abiertamente sus sentimientos</li> <li>- Puede controlar sus sentimientos</li> <li>- Tiene demasiado estrés</li> <li>- Se siente presionado espiritual y anímicamente</li> <li>- Se atreve a confiar</li> </ul>
<u>PROBLEMAS ESPECIFICOS</u>	<u>OBJETIVOS ESPECIFICOS</u>	<u>HIPOTESIS ESPECIFICAS</u>	<u>Motivación.</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cómo afronta un revés del destino</li> <li>- Es suficientemente optimista</li> <li>- Es usted un indeciso</li> <li>- Puede andar “con los zapatos” de los demás</li> <li>- Sabe realmente a los demás</li> <li>- Tiene un concepto moderno de la feminidad</li> </ul>
1.- ¿ Que relación existe entre la autoconciencia y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008?.	1.- Determinar el nivel de relación que existe entre la autoconciencia y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008.	1.- Existe una relación directa entre la autoconciencia y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008.		
2.- ¿Qué relación existe entre la motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008?.	2.- Determinar el nivel de relación que existe entre la motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008.	2.- Existe una relación directa entre la motivación y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la Especialidad de Educación Primaria del Instituto Superior Pedagógico Público de Huancané 2007- 2008.	<u>V. DEPENDIENTE</u>	
			<u>Rendimiento Académico</u>	
				Muy bueno 18-20
				Bueno 14-17
				Regular 11-13
				Bajo 06-10
				Muy bajo 05 a menos

**OBJETIVO:**

Analizar la Autoconciencia, la Motivación y el Rendimiento Académico de los alumnos del IX semestre en la especialidad de educación primaria del instituto superior pedagógico público de Huancané 2007-2008

**INSTRUCCIONES:**

Para responder cada pregunta:

Elija uno de los cuatro grupos que aparecen determinando la respuesta y luego marque con X en la hoja de respuestas.

Observe Ud. que las alternativas no son todas iguales por lo cual agradeceremos tomar atención antes de marcar sus alternativas.

N°	Item				
<b>I</b>	<b>Autoconciencia</b>				
<b>1.ce</b>	En lo Personal, aprovechas tu tiempo de manera inteligente	Muy Poco	Algo	Considerablemente	Bastante
<b>2</b>	En lo Emocional, te consideras una persona apacible y controlas tus sentimientos	Muy Poco	Algo	Considerablemente	Bastante
<b>3</b>	En lo Social, cumples con las Normas de Conducta de tu Colegio y de tu Región	Muy Poco	Algo	Considerablemente	Bastante
<b>4</b>	Consideras que la Destreza en los Cursos es una Habilidad que permite adaptarse al Medio educativo	Muy Poco	Algo	Considerablemente	Bastante
<b>5</b>	Consideras tener Habilidades para adaptarte a las demandas del docente	Muy Poco	Algo	Considerablemente	Bastante
<b>6</b>	Puedes controlar tus emociones fácilmente	Muy Poco	Algo	Considerablemente	Bastante
<b>7.au</b>	Te consideras Agradable en tu forma de ser	Muy Poco	Algo	Considerablemente	Bastante
<b>8</b>	Tienes confianza en ti mismo	Muy Poca	Algo	Considerablemente	Bastante
<b>9</b>	Te aceptas y te respetas tal como eres	Casi nunca	A veces	A menudo	Siempre
<b>10</b>	Defiendes tus derechos sin dañar a los demás, sentir vergüenza o timidez	Casi nunca	A veces	A menudo	Siempre
<b>11.as</b>	Conoces que sabes expresar tus sentimientos y creencias a los demás	Casi nunca	A veces	A menudo	Siempre
<b>12</b>	Sabes realmente que entiendes y comprendes tus sentimientos	Nunca	A veces	A menudo	Siempre
<b>13</b>	Te expresas en forma abierta y franca	Nunca	A veces	A menudo	Siempre
<b>14.at</b>	Te sientes con la habilidad necesaria para poder, querer y disfrutar de lo quieres hacer	Muy Poco	Algo	Considerablemente	Bastante
<b>15</b>	Te sientes comprometido en desarrollar tu potencial en proyectos que den valor a tu vida	Muy Poco	Algo	Considerablemente	Bastante
<b>16</b>	Sabes cuales son tus metas, a donde vas y por qué.	Muy Poco	Algo	Considerablemente	Bastante

<b>17.in</b>	Pides consejos pero tomas tus propias decisiones	Casi nunca	A veces	A menudo	Siempre
<b>18</b>	Afrontas obligaciones pero no eres esclavo de ellas	Casi nunca	A veces	A menudo	Siempre
<b>19</b>	Te sientes seguro de tus acciones o pensamientos	Casi nunca	A veces	A menudo	Siempre
<b>II</b>	<b>Motivación</b>				
<b>20</b>	¿Se estimula a los alumnos en tu institución para rendir al máximo?	Casi nunca	A veces	A menudo	Siempre
<b>21</b>	¿Se prepara Ud. con entusiasmo para su próximo día de clases?	Casi nunca	A veces	A menudo	Siempre
<b>22</b>	¿Son adecuados los equipos e instalaciones de la institución?	Inadecuados	Algo inadecuados	Adecuados	Muy adecuados
<b>23</b>	¿Se sienten entusiasmados los alumnos por aprender?	Casi nunca	A veces	A menudo	Siempre
<b>24</b>	¿Siente Ud. que su director esta interesado en su éxito como alumno?	Muy Poco	Algo	Considerablemente	Bastante
<b>25</b>	¿Cuánta confianza y apoyo recibe Ud. de su director?	Muy Poca	Algo	Considerablemente	Bastante
<b>III</b>	<b>Rendimiento Académico</b>				
<b>26</b>	Elige una opción en lo que consideras que es tu Rendimiento Académico en Promedio:	Casi nunca	Algunas veces	Frecuentemente	Siempre
<b>Notas Promedio:</b> < 11   12   13   14   15   16   17   18   19   20					